CUADERNOS
historia 16

Multinacionales en Latinoamérica

Nelson Martínez Díaz



107

175 ptas



Latinoamérica: una población llena de contrastes

Indice

Multinacionales en Latinoamérica

Nelson Martínez Díaz

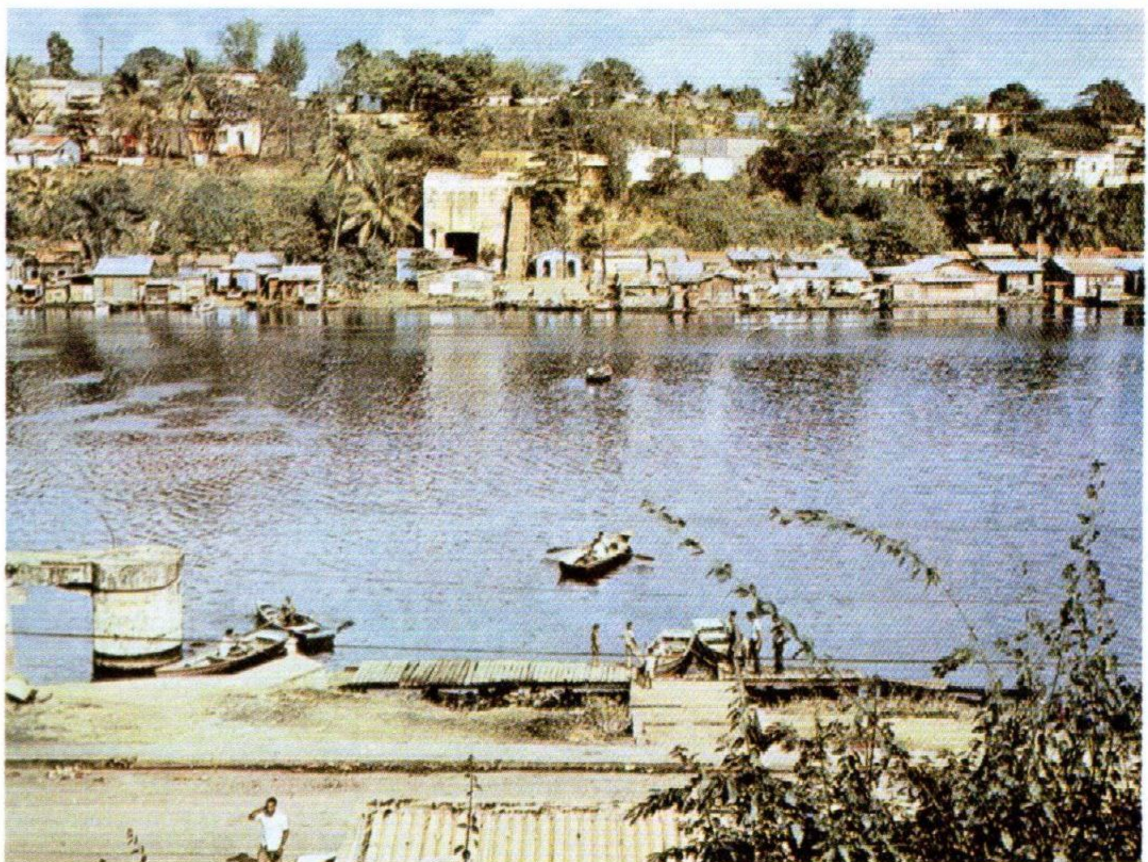
COMO señalan muchos teóricos, una de las características más destacables de la empresa multinacional en la actualidad, es la enorme influencia que ejerce en la vida económica de las grandes potencias. Si atendemos a esta faceta, el antecedente más cercano de estas empresas internacionales podemos encontrarlo en la elevada concentración que adquieren, hacia finales del siglo pasado y comienzos del actual, las compañías inversoras en los países de América Latina, sobre todo las de nacionalidad británica. Debe recordarse, por otra parte, que empresas, al tiempo que proporcionaron una segura salida a los productos industriales y la tecnología de los países centrales, dominaron la actividad comercial, los servicios públicos —ferrocarriles, gas, electricidad, comunicaciones, aguas corrientes—, seguros, explotación de materias primas estratégicas —minería, petróleo—, ya que el dominio de los productos agroexportables quedó casi siempre en manos nativas. La banca en expansión también ejerció su control sobre las finanzas; las viejas bancas familiares, como los Baring Brothers, los Rothschild, los Thompson y Bonar, o los Murieta, pronto cederán ante el empuje de los grupos financieros que encabezan los Morgan o los Rockefeller. No obstante, el propósito es el mismo: dominar la economía en ciertas áreas y crear dependencia financiera. Los nuevos protagonistas se llamarían *First National City Bank* y *Chase Manhattan Bank*.

El control de la totalidad de la inversión británica en todo el mundo estaba asegurado por medio de la convocatoria regular de un organismo creado en 1868, y cuyo funcionamiento fue perfeccionado con el paso del tiempo. El *Council of the Corporation of Foreign Bondholders,* como se denominó a este organismo, estuvo integrado por personajes que revistan en el directorio del Banco de Inglaterra, del Lloyds Bank, del Barclays Bank, etcétera. En el caso de América Latina, existían consejos instalados para cada país, con la misión de decidir sobre la oportunidad de las inversiones de acuerdo a la capacidad de pago coyuntural del mismo. Estos consejos estaban integrados por miembros del directorio de las empresas más poderosas con intereses en la región. El Consejo para Latinoamérica se integró, asimismo, con representantes extraídos de cada uno de los consejos locales, más los que actuaban en nombre de los bancos principales en Gran Bretaña.

Los cambios sustanciales provocados por la primera guerra mundial en el equilibrio de las relaciones internacionales y entre países deudores y acreedores, fueron bruscos a nivel de los países centrales. Pese a todo, estas mutaciones serían menos bruscas en América Latina, ya que salvo Alemania, que debió reducir drásticamente sus inversiones, Gran Bretaña continuó manteniendo la primacía, aunque sin incrementar el principal de sus colocaciones, y Estados Unidos comenzaba a manifestarse como potencia claramente interesada en el área y había duplicado ampliamente su inversión directa en 1919. Todo esto indicaba que se producía un tránsito desde la antigua a la nueva hegemonía, y en los sectores estratégicos de las materias primas solicitadas por el reciente empuje industrial chocarían Gran Bretaña y Estados Unidos. Comenzaba ahora un proceso que no quedaría clarificado hasta después de la segunda guerra mundial: entre 1905 y 1929, la *Kennecott Cooper Mining* y la *Anaconda* quedarían dueñas de estas reservas de la minería estratégica. A este dominio se agregaba el de la *Cerro de Pasco Copper Corporation* en Perú, la *Cananea Consolidated Cooper* en México, que ya se extendía, por intermedio de filiales, a la industria maderera, el abastecimiento de alimentos, etcétera.

En una época de transformación de los sistemas de energía, el petróleo configuraba otro terreno de enfrentamiento. México fue, a comienzos de siglo, terreno de conflictos: la *Standard Oil,* controlada por el grupo Rockefeller, y la *Royal Dutch-Shell,* en manos del sindicato anglo-holandés, consiguieron incluso maniobrar entre los actores de la revolución mexicana de 1910. En Venezuela,

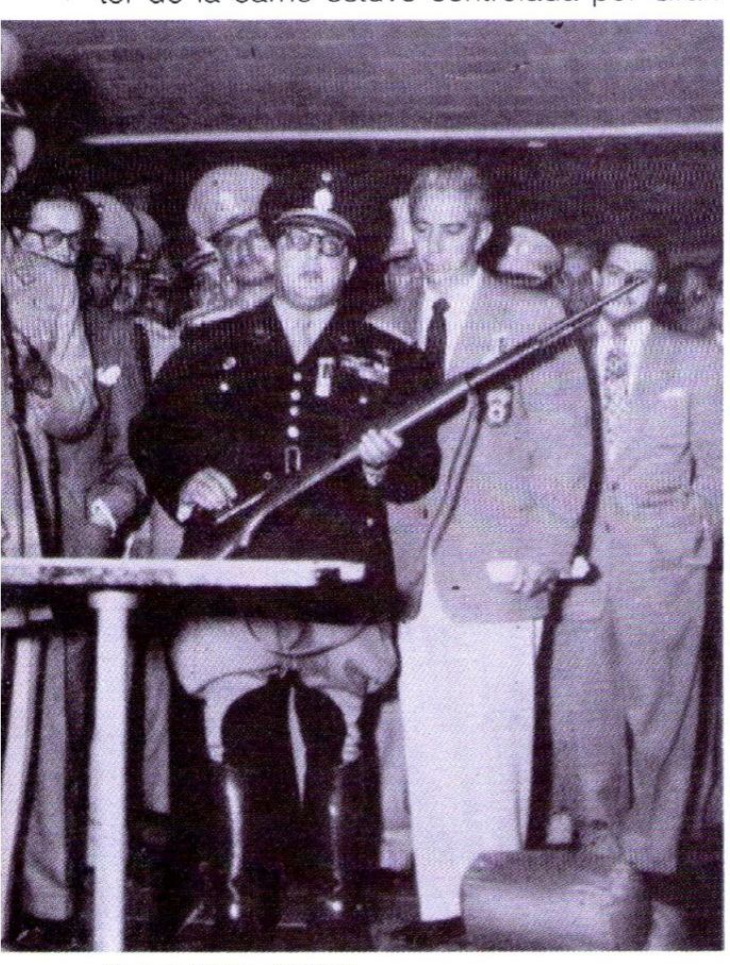
LAS ANTILLAS EN 1945



Aspecto de un barrio marginal de Santo Domingo

el trust anglo-holandés tenía concesiones en el estado de Zulia, pero a partir de 1922, la *Standard Oil,* logró a través del dictador Vicente Gómez, acuerdos favorables a sus intereses. Las áreas petrolíferas de Perú y Colombia quedaron también en manos de estas compañías, que protagonizaron duros enfrentamientos antes de llegar al acuerdo de Achnacarry, en 1928, por el cual las grandes empresas petrolíferas se reparten el mercado mundial.

La industria de la alimentación en el sector de la carne estuvo controlada por Gran





Marcos Pérez Jiménez



Getulio Vargas

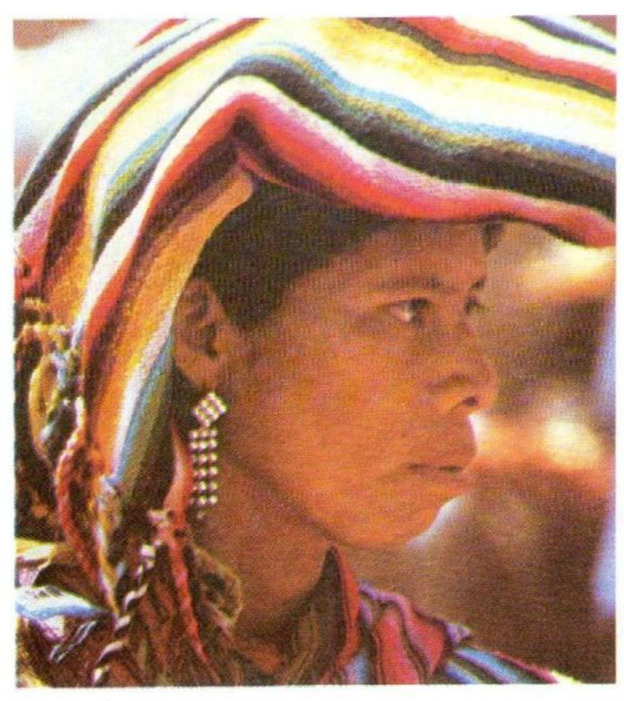
Bretaña a comienzos del siglo, sobre todo en el Cono Sur, donde mantenía la mayor parte de sus empresas frigoríficas. Pero pronto, las plantas procesadoras de *Swift,* o *Westley,* así como sus flotas para el transporte de carne congelada, enfrentarán la competencia de las grandes compañías norteamericanas *National Packers Co.* y *Armour Co.* Con todo, en los años cuarenta del siglo actual, el control británico de las exportaciones de carne y cereales desde el Río de la Plata, por ejemplo, seguía siendo importante, e incluso el dominio hubo de ser compartido con los norteamericanos sobre la base de la *Conferencia de fletes,* que establecía los porcentajes de participación entre las empresas de ambas potencias mundiales.

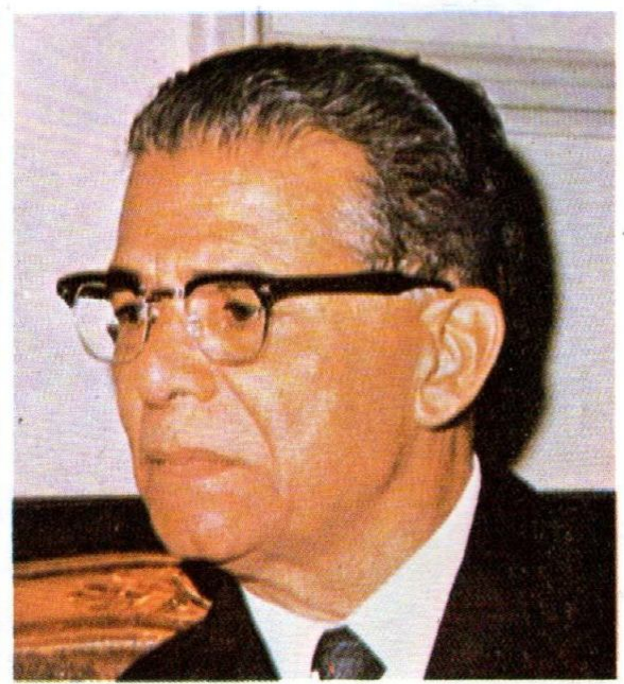
Entre las dos guerras

Los enclaves bananeros bajo control de la *United Fruit Company,* que cubren extensos territorios en Colombia, Costa Rica, Panamá, Nicaragua, Honduras y Guatemala, también mantienen la propiedad sobre las flotas que conducen el producto hacia los puertos norteamericanos. Idéntico destino sigue el cacao ecuatoriano, el café colombiano, brasileño, salvadoreño o guatemalteco, y el azúcar cubano. La banca de los Estados Unidos comenzó a instalarse en Sudamérica, y desde los años veinte, el *National City Bank* se encuentra representado por sus filiales en las principales ciudades del continente. Los cambios que ofrece la década de los años treinta, complementados por los generados como consecuencia del cataclismo de la segunda guerra mundial, son determinantes para un giro decisivo en la situación financiera internacional.


Maracaibo
Caracas
I. Trinidad (Brit.)
R. Orinoco
Panamá
PANAMA
VENEZUELA
Georgetown
Medellín
Paramaribo
Bogotá
GUAYANAS
Cayenne
(BRIT.)
(HOL.)
(FR.)
COLOMBIA
OCEANO
R. Negro
R. Putumayo
Quito
ECUADOR
Mamaus
R. Amazonas
Belem
Guayaquil
Iquitos
R. Madeira
BRASIL
Trujillo
PERU
Recife
Lima
R. Sao Francisco
Salvador
Brasilia
La Paz
Arequipa
BOLIVIA
Sucre
Belo Horizonte
R. Paraná
PARAGUAY
OCEANO
Sao Paulo
Río de Janeiro
Antofagasta
Asunción
Tucumán
R. Paraguay
PACIFICO
Porto Alegre
Córdoba
URUGUAY
Rosario
Valparaíso
Santiago
Montevideo
Buenos Aires
ARGENTINA
ATLANTICO
CHILE
Mar del Plata
Is. Falkland (Brit.)
AMERICA
DEL SUR
HACIA 1950

Algunas de las razones que indujeron a las grandes empresas para instalar filiales en el extranjero fueron: la aparición, en ciertos países, de un mercado de masas, el establecimiento de barreras proteccionistas, que sólo podían ser eludidas fabricando los artículos en el país, la reducción del costo del transporte al producir en el mercado local, la mano de obra más barata, el abatimiento del precio de la materia prima, y la rapidez de los medios de comunicación que permitían una información de todas las variables del negocio de manera relativamente rápida para la época. Si bien, desde las primeras décadas de este siglo, la exportación de capital y la definición de empresa internacional se aproximaba a lo que hoy entendemos por multinacional, el parecido era aún lejano, incluso por sus dimensiones, en comparación con la economía de los países centrales. Si se observan las estadísticas de colocación de capital, podemos ver que las inversiones de cartera a cargo de organismos financieros tenían un papel mayoritario, en tanto que actualmente la primacía es de las inversiones directas realizadas por empresas multinacionales. Sin duda, en este capítulo tuvo un papel preponderante la formación de los *cárteles* internacionales; no eran aún las transnacionales, pero constituían un gran paso en ese sentido. Los primeros estuvieron constituidos por los industriales del aluminio, y de los explosivos en las proximidades de la primera guerra mundial; varias empresas europeas formaron, en 1926, el *cártel siderúrgico,* representando a compañías de Francia, Luxemburgo, Bélgica y Alemania, al que más tarde se unirían Gran Bretaña, Estados Unidos, Polonia, Checoslovaquia y Austria. Esto implicaba formar un directorio centralizado, con representantes de cada país y acuerdos para la distribución de mercados. Como se ha mencionado ya, en 1928 se estableció el denominado *Acuerdo de Anacharry,* dando así origen al *cártel* del petróleo, que repartió esferas de influencia entre tres grandes de la industria, sin participación de los gobiernos. Se trataba de la *Shell, la Anglo-Persian,* más tarde conocida como *British Petroleum,* y la *Standard Oil,* que intentaron evitar las frecuentes guerras comerciales en las que se veían envueltas. Pese a todo, no era demasiado fácil mantener lo acordado, y uno de los ejemplos en América Latina es la participación, detrás de los contendientes en la guerra del Chaco, entre 1932 y 1935, de dos grandes del petróleo, como la Royal-Dutch Shell, y la Standard Oil, tratando de obtener mejores posiciones en el control de los yacimientos.





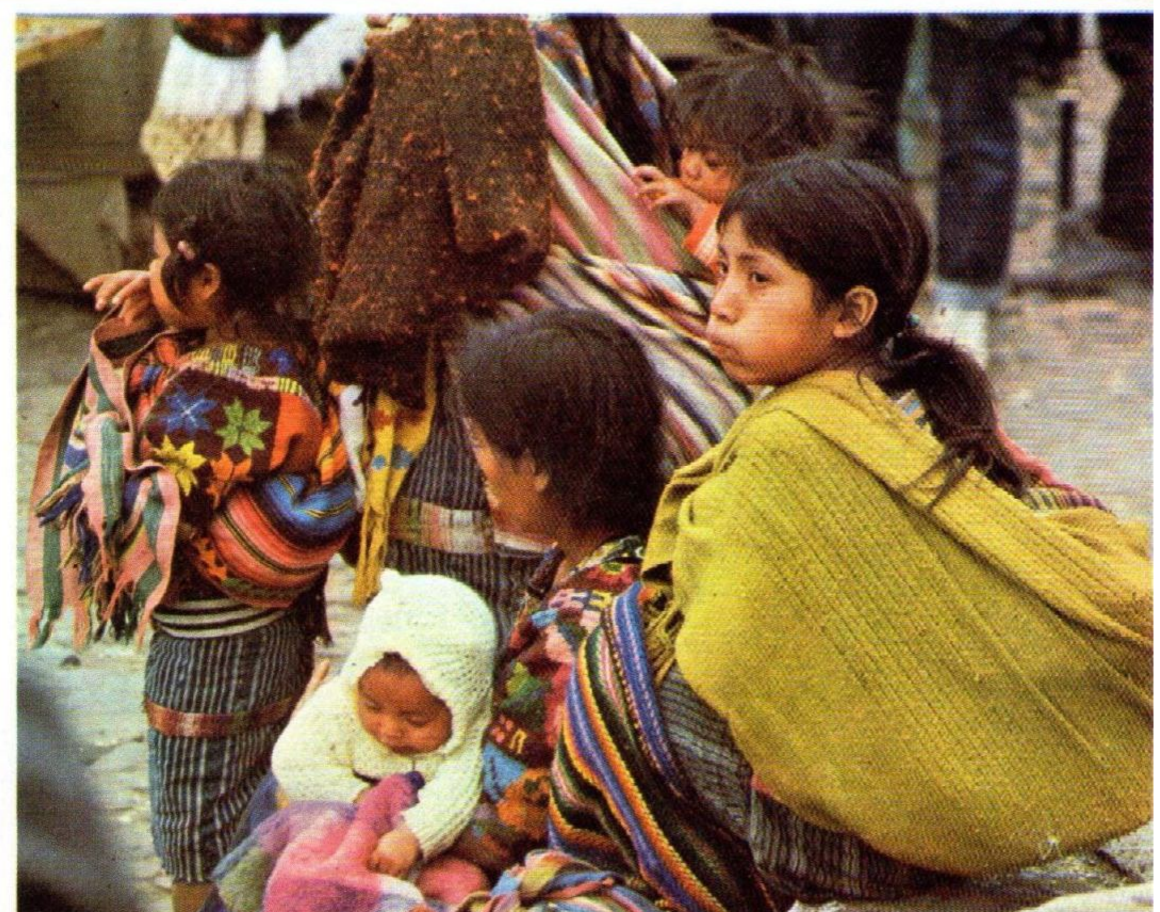
El fracaso de las burguesías

La finalización de la segunda guerra mundial significó, para América Latina, el límite del desarrollo de la etapa de sustitución de importaciones. Hacia 1950, la presencia de las multinacionales en la industria de la re-

AMERICA CENTRAL

MEXICO
Mérida
HONDURAS BRITANICA
Belice
GUATEMALA
L. Izabal
Guatemala
HONDURAS
S. Pedro Sula
Tegucigalpa
R. Patuca
R. Coco
EL SALVADOR
Sta. Ana
S. Salvador
NICARAGUA
Matagalpa
León
Managua
Lago de Nicaragua
R. San Juan
COSTA RICA
S. José
Puerto Limón
PANAMA
Colón
Panamá
CUBA
Santiago
Is. CAIMAN (Brit.)
JAMAICA (Brit.)
Kingston
SAN ANDRES Y PROVIDENCIA (Brit.)
MAR CARIBE
OCEANO PACIFICO

Campesina guatemalteca (arriba, izquierda). *Joaquín Balaguer, presidente de la República Dominicana* (derecha).



Mujeres y niños del departamento guatemalteco del Quiché (abajo)

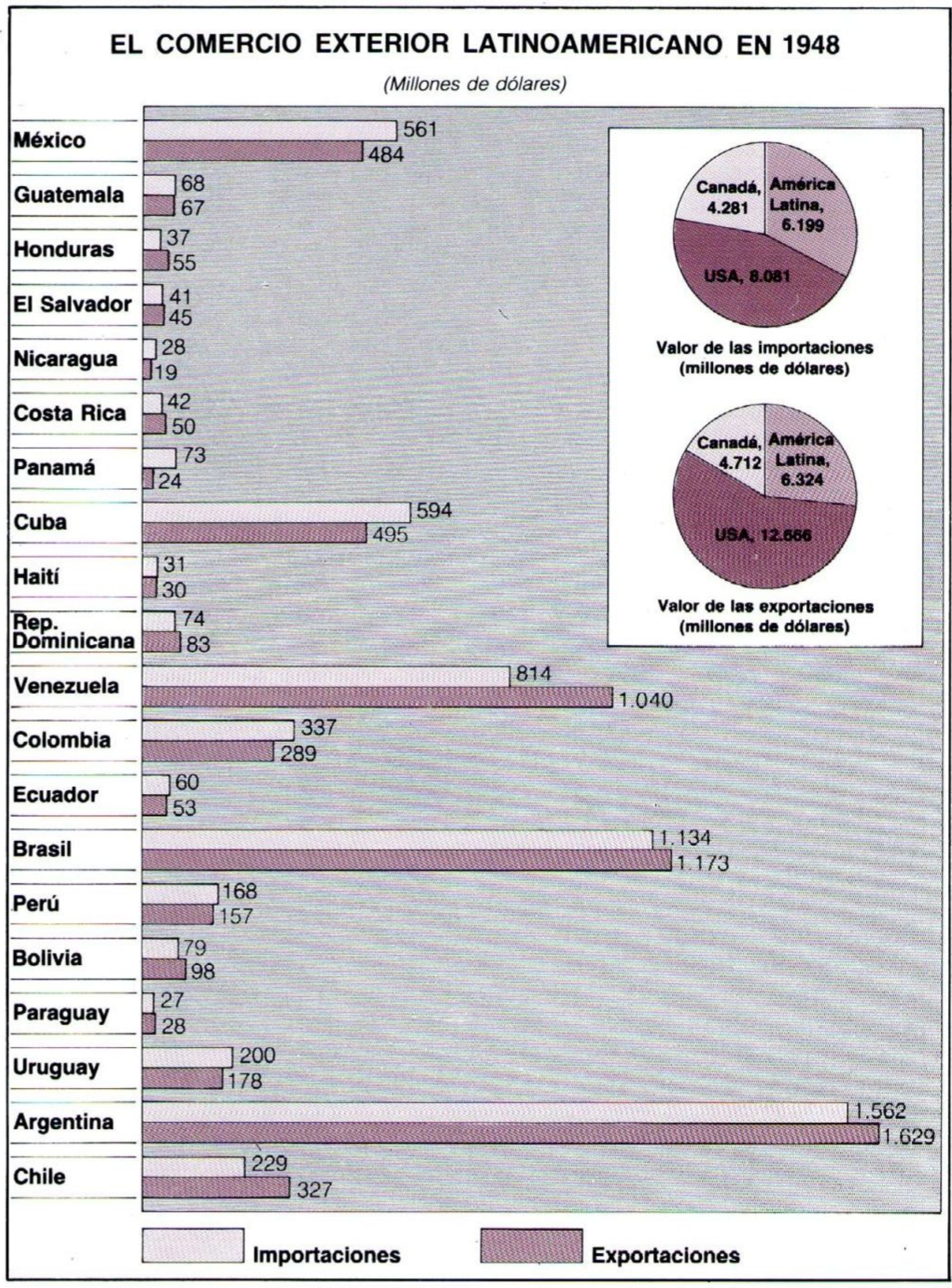
gión es ya muy visible. Como era lógico, el proceso de sustitución de importaciones no pudo realizarse en completa desconexión con los países productores de tecnología, especialmente Estados Unidos. Como afirma Osvaldo Sunkel *En otras palabras, y a un nivel de generalidad más elevado, la etapa o modelo de sustitución de importaciones, en la misma forma que el modelo y período de crecimiento hacia afuera que le precedió, aunque con modalidades diferentes y mucho más complejas, constituye en último término una nueva forma de inserción de las economías subdesarrolladas en otra etapa de su evolución, en el marco de un sistema económico mundial modificado.* Por otra parte, según informes de la CEPAL, la concentración es ya enorme en 1950, puesto que el 90 por 100 del total de las inversiones realizadas por Estados Unidos corresponde a un conglomerado de las 300 mayores empresas, y controlan entre el 50 y el 75 por 100 de las industrias más dinámicas en el proceso de desarrollo de América Latina: sobre todo minería y petróleo, y ya comenzaba a insinuarse su presencia en la manufactura. Como puede advertirse, la expansión es muy fuerte, y sus orígenes se reconocen precisamente en el período posterior a la crisis de 1929. El crecimiento industrial por sustitución de exportaciones, sobre todo en aquellos países del área, como Argentina, Chile, Uruguay, Brasil, México, que ya habían iniciado cierta expansión industrial en un período anterior, sirvió de base, a mediano plazo, para la penetración de las multinacionales, y produjo una alta concentración de las colocaciones de capital en pocos países.

El fenómeno es interesante desde el punto de vista histórico, y demuestra la frustración de las llamadas *burguesías nacionales,* o, por lo menos, lo efímero de su supuesto papel liberador en el marco industrial. Porque la empresa nacional, identificada con la defensa de los proyectos de crecimiento, expansión del empleo, y modernización de la estructura económica, así como una serie de valores caros a las clases medias, no logró impedir que, en los períodos de expansión local, muchos empresarios recurrieran al apoyo del capital extranjero para realizar ampliaciones, o simplemente mejorar su posición en el mercado. El resultado fue la penetración de la empresa multinacional en una economía ya preparada para la oferta industrial o tecnológica, y la posición del empresario nacional quedó reducida a un papel secundario. El propio mecanismo de sustitución de importaciones era, por sí mismo, escasamente protector de un crecimiento industrial autónomo. Si los bienes de consumo fueron limitados en la importación, la producción interna de los mismos exigió la importación de maquinaria para su fabricación. Como además de la maquinaria, en muchos casos fue necesario importar parte considerable de los componentes para elaborarlos, la carga financiera y la fuga de divisas llevó a los gobiernos a recurrir a una financiación externa, pública o directa. Este problema se vio acentuado durante la etapa desarrollista.

Por consiguiente, la intervención de la empresa extranjera, por medio de filiales, en la producción industrial del período de sustitución de importaciones, es uno de los rasgos más llamativos. El resultado de esta situación ha sido registrado por las cifras: en los años sesenta ingresaron, por concepto de inversión norteamericana en Latinoamérica, 5.700 millones de dólares, en tanto que regresaban con destino a Estados Unidos 12.500 millones, según estudios realizados por CEPAL. Era el resultado de la inversión directa, y del impacto de las nuevas tecnologías en los países de la región. Una consecuencia de la etapa del *desarrollismo,* que la propia CEPAL no vaciló en definir como de *internacionalización* de la economía latinoamericana. Además, en este decenio, casi el 50 por 100 de las inversiones se dirigieron a dos países: Venezuela y Brasil, y aproximadamente el mismo porcentaje de la colocación de capital fue atraído por el petróleo, la minería y la fundición. Un proceso que acrecentó el fenómeno de concentración ya señalado en los años anteriores. En líneas generales, al finalizar el decenio, los países latinoamericanos estaban obligados a destinar el 25 por 100 del producto de sus exportaciones para pagar las obligaciones contraídas por la inversión directa.

Por lo demás, si en la actualidad la empresa multinacional deja parte de la producción de la industria tradicional en manos de empresarios locales, su monopolio de las formas de producción que demandan tecnología *de punta,* como la electrónica, la cibernética, la automatización, etcétera, mantiene un elevado grado de dependencia para los países de América Latina. Situación agravada, además, por el ritmo de aceleración del avance tecnológico, imposible de

Gráfico sobre el comercio exterior latinoamericano en 1948



ESTADOS UNIDOS: INVERSION DIRECTA EN LATINOAMERICA (en porcentajes)

Sectores	1940	1950	1960	1970	1976
Minería y fundición	19,0	15,0	14,0	14,0	7,0
Petróleo	21,2	27,7	35,0	27,0	12,0
Manufactura	7,8	17,5	18,0	31,0	12,0
Otros (a)	52,0	40,7	33,0	28,0	42,0

(a) Incluye agricultura, comercio y servicios públicos.
Fuentes: CEPAL. *El financiamiento externo de América Latina*, 1964; Alfredo Eric Calcagno, *Informe sobre las inversiones extranjeras en América Latina*, Cuadernos de CEPAL, 1980.

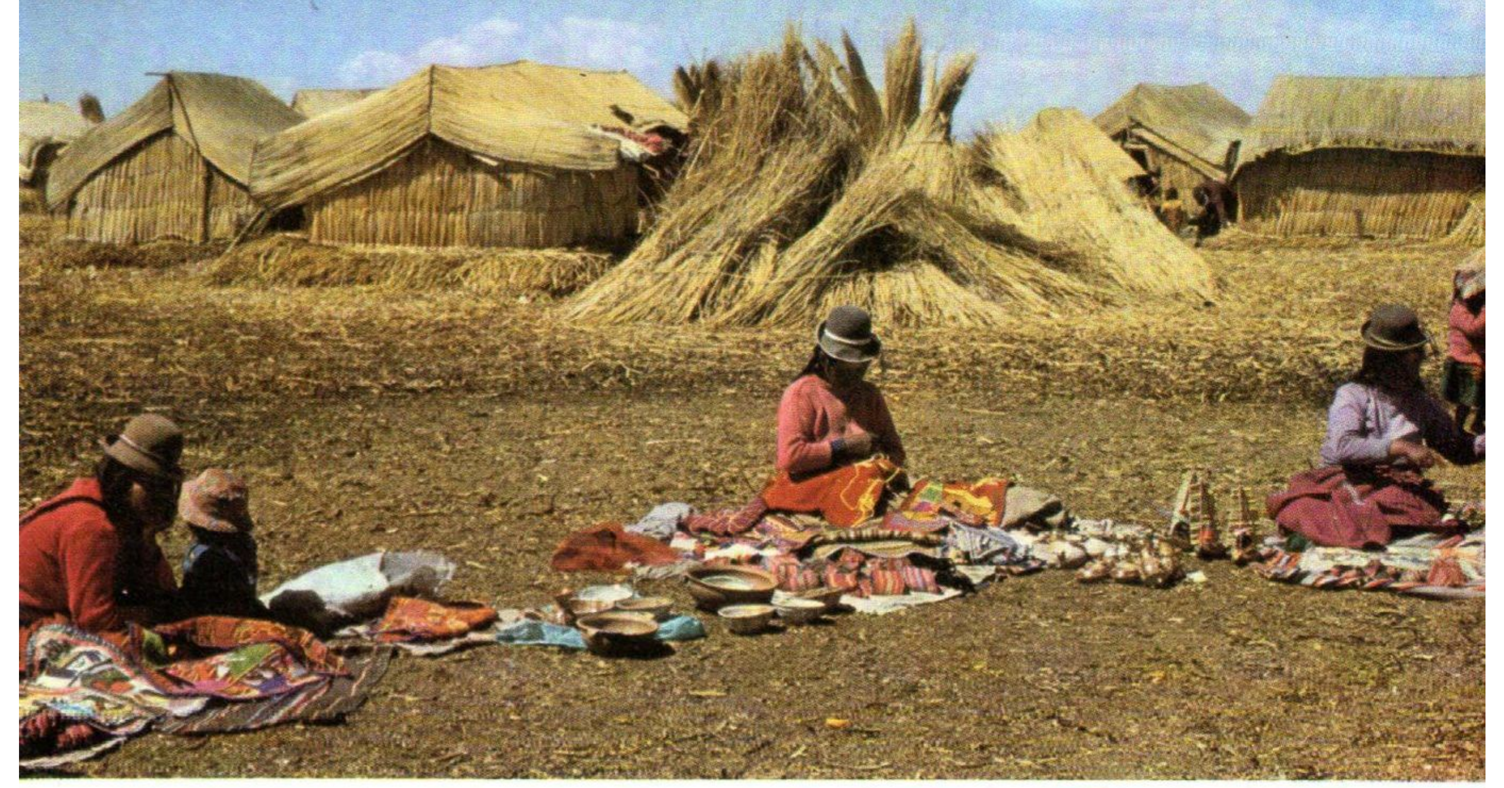
seguir para los países subdesarrollados, visible en la obsolescencia de maquinaria y equipos, uno de los grandes problemas de la etapa de industrialización sustitutiva, y, en buena medida, explicación de las escasas posibilidades para hacer posible un crecimiento independiente, a pesar del aumento del Producto Interno Bruto, durante el período desarrollista.

El aspecto económico

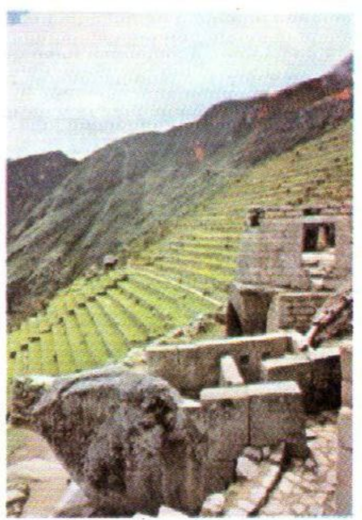
A sus características generales de concentración y centralización, en la etapa actual las multinacionales agregan otra: operan con enormes masas de capital colocado fuera del alcance de sus propios gobiernos. Con operaciones que se extienden por todo el mundo, sus fábricas se instalan en muchos países —si tomamos el caso de IBM, en ningún lugar se producen en su totalidad todos los elementos de sus ordenadores—, y decretan la transferencia de enormes masas de capital desde un país a otro. En otras palabras, la lealtad de sus directores no se debe a ninguna nacionalidad, sino a los principales accionistas de la sociedad matriz. Se trata, como ha señalado uno de los grandes teóricos del tema, *de una gran revolución en las relaciones internacionales.* En efecto, y esta revolución tiene sus efectos sobre la economía y la sociedad de los países donde las grandes corporaciones transnacionales implantan sus filiales. No existe una definición concreta de empresa multinacional, aunque muchos autores aceptan incluir en este campo a las corporaciones que han colocado el 25 por 100 de sus inversiones en países distintos, y que su compromiso internacional sea mayor que la frontera nacional de decisiones. En el momento actual, existen multinacionales cuyo volumen mundial de ventas es superior al producto nacional bruto de un país mediano. Por otra parte, el crecimiento económico de esas mismas corporaciones es más acelerado. Tienen, además, la tendencia a que sus filiales sean capaces de generar sus propios recursos, sin acudir a la empresa matriz. Si la inversión directa de las empresas norteamericanas se expande al 10 por 100 anual, entre 1950 y 1960, hacia finales de la década de los sesenta esas mismas empresas controlan un 65 por 100 del total de la inversión directa mundial, un dominio que se materializa en un reparto de multinacionales que contabiliza 300 norteamericanas, frente a unas 200 de origen europeo y japonés.

En Chile, por ejemplo, la nacionalización de la Kennecott Cooper Corporation, durante el período Allende, amenazaba intereses de accionistas, financieros y compradores en tres continentes, dada la dispersión del riesgo que la multinacional había logrado. El golpe de Estado militar de 1964, encabezado por Castelo Branco en Brasil, al reducir las facilidades de financiación para las compañías nacionales, abrió mayores posibilidades a las grandes multinacionales. La inversión extranjera logró, en corto plazo, el control de la industria brasileña. Uno de los consorcios extranjeros, la *Hanna Mining Company,* de origen norteamericano, obtuvo la explotación de los yacimientos de hematita de Minas Gerais, el de mayor importancia del país, y cuyo origen es una concesión de 1833 a una firma británica instalada con el nombre de *St. John del Rey Mining Company.* El decreto de expropiación de Goulart, que retrovertía las minas de hierro a la nación, quedaba anulado por el gobierno militar.

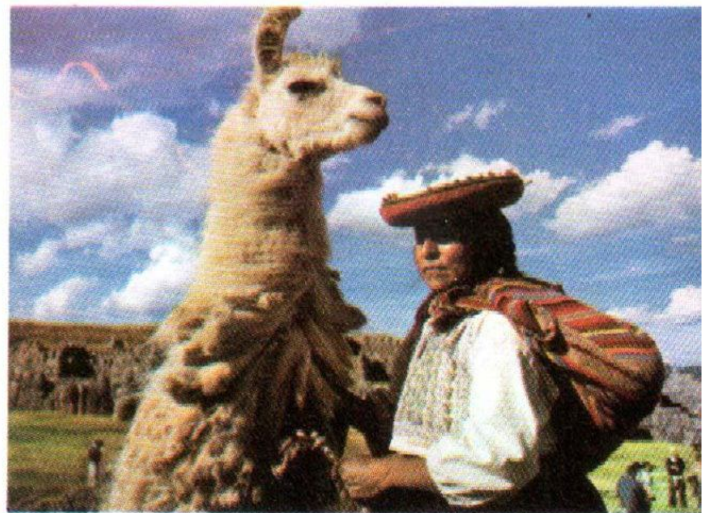
Es una etapa de expansión de la inversión extranjera en América Latina, y las multinacionales penetran, no sólo en las áreas ya tradicionales de producción, como la minería, la agricultura, o los servicios públicos. Ahora optan por intervenir en sectores más dinámicos de la economía: uno de ellos es el petróleo, el otro es la industria de transformación. En esta última, las grandes corporaciones transnacionales oscilan entre la instalación de filiales o la intervención en sectores industriales ya en proceso, comprando fuertes paquetes de acciones. En el caso de Brasil, se puede observar una progresiva desnacionalización de varias zonas industriales, hasta entonces bajo control de empresarios locales. Esto ocurre con la manufactura de equipos eléctricos y la electrónica, donde dominan *Phillips de Brasil,* la canadiense *Light, S. A.* y la *General Electric do Brasil;* la industria metalúrgica, con *Krupp Metalúrgica, Siderúrgica Belgo-Mineira,* o la japonesa *Usiminas.* La química y la industria farmacéutica están en poder de la norteamericana *Unión Carbide do Brasil,* o la francesa *Rhodia Industrias* Químicas. Para 1976, la industria manufacturera era controlada en su 76 por 100 por la inversión extranjera; un 50 por 100 por Estados Unidos, y otro 33 por 100 provenía de Alemania, Japón y Suiza.



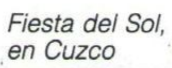
Indígenas uros en el lago Titicaca, Perú



Ruinas incas de Macchu Picchu, Perú



Indígena de Cuzco



Fiesta del Sol, en Cuzco



La industria del automóvil es una de las más dominadas por las multinacionales, como en los demás países latinoamericanos: en 1963 la *Volkswagen* comienza a producir vehículos y su marca se impone en el 62 por 100 de los automóviles; en tanto, *Mercedes Benz* también se instala. Estados Unidos se hará presente con *General Motors* en San Pablo, y *Ford do Brasil;* la primera fabrica camiones y la segunda automóviles; *Fiat* es otra empresa con filiales en el país.

INVERSION DIRECTA POR PAISES DE ORIGEN EN AMERICA LATINA

País de origen	Porcentaje 1967	Porcentaje 1976
Estados Unidos	66,1	59,6
Canadá	6,5	4,4
Francia	2,6	3,7
Italia	2,3	2,8
Países Bajos	4,9	3,7
Reino Unido	7,3	6,4
República Federal de Alemania	4,4	6,4
Suiza	2,3	5,7
Japón	2,4	5,4
Otros	1,3	1,9

Fuente: OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico).

Si atendemos a las inversiones de origen de las multinacionales, en Brasil, al promediar la década de los años setenta, el 30 por 100 corresponde a empresas de Estados Unidos, el 14 por 100 a las alemanas, 11 por 100 a Japón, un 10,7 por 100 a Suiza, y el resto se distribuye entre Reino Unido, Francia, Canadá y Países Bajos. En Argentina, más de un 55 por 100 de la inversión está en manos norteamericanas, sigue Italia con 11 por 100, y República Federal de Alemania y el Reino Unido con 10 por 100 cada uno; las empresas de los demás países participan con porcentajes menores. Venezuela, otro territorio de gran importancia para las multinacionales, recibe más del 70 por 100 de los capitales en el sector petrolero al comenzar los años setenta, antes de la ley de 1975 promulgada por Carlos Andrés Pérez, nacionalizando la explotación y comercio de los hidrocarburos. Un 80 por 100 de la inversión extranjera procede de los Estados Unidos, y otro 23 por 100 es aportado por el Reino Unido y los Países Bajos. México, en las mismas fechas, tiene una participación de las empresas extranjeras en su economía que no excede del 13 por 100, colocado en la industria, la minería y el comercio. Por países, las empresas norteamericanas representan el 72 por 100 de la inversión, Alemania Federal, Suiza y Gran Bretaña, oscilan entre el 4 y el 6 por 100 cada una.

Dominio de sectores estratégicos. La minería

La situación dependiente se agrava, para los países de América Latina, con las formas de neocolonialismo. De la vieja situación de economía agroexportadora, que no ha experimentado demasiados cambios, ya que los productos tradicionales siguen integrando un elevado porcentaje de la balanza exportadora, se ha pasado a un control de la producción industrial por las empresas multinacionales. Ello implica el fracaso de todo plan desarrollista, y aún se agrega la explotación y comercialización de sectores estratégicos de la economía por las grandes corporaciones extranjeras. La minería y el petróleo, sobre todo algunos productos del subsuelo como el cobre, el níquel, el mineral de hierro, o la bauxita, continúan siendo objeto de prospección, extracción y comercio por los gigantes transnacionales. Señalaremos algunos ejemplos de las formas de actuar de las multinacionales en los países latinoamericanos.

Controlar las fuentes de materia prima, sobre todo de aquellas que en las diversas etapas industriales son consideradas estratégicas, es lo que hace posible la gran concentración de las empresas multinacionales, su monopolio de ciertas producciones, y, en última instancia, su enorme poder. Uno de los productos extractivos de mayor importancia es el níquel, cuyos depósitos en América Latina se encuentran en pocos países. Los mayores pertenecen a Cuba, sobre todo en la provincia de Oriente, y los datos indican que la isla contiene el 40 por 100 de las reservas mundiales. Otras reservas, cuyas dimensiones parecen ser mucho menores, están

Getulio Vargas (a la derecha), *con sus colaboradores Gois Monteiro y G. Capanema*

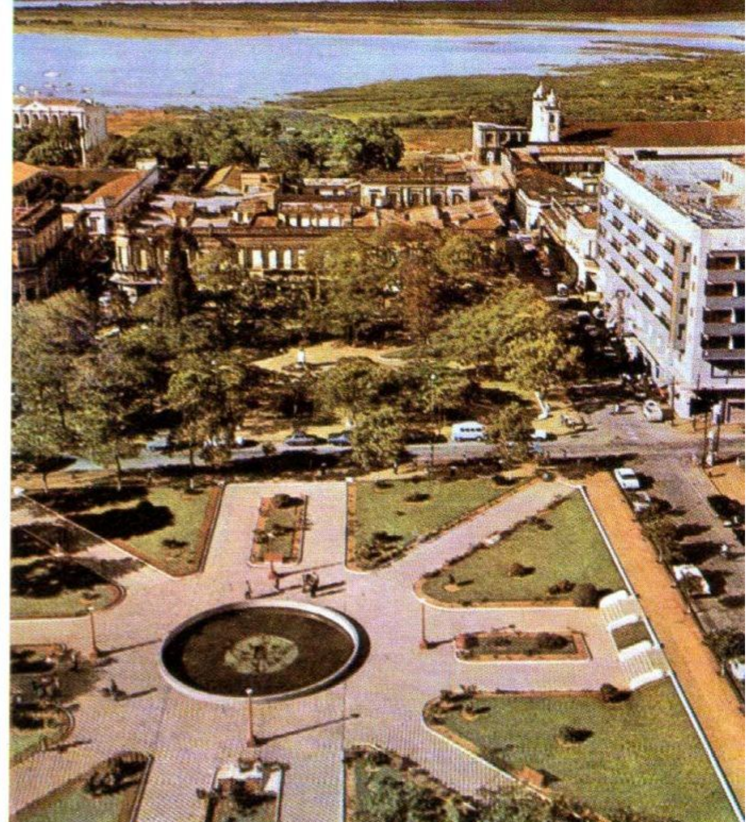


VENEZUELA
GUAYANAS
(BRIT.) (HOL.) (FR.)
COLOMBIA
Boa Vista
RORAIMA
OCEANO
AMAPA
Macapá
R. Negro
Belem
Manaus
R. Amazonas
Sao Luis
R. Amazonas
AMAZONAS
R. Tapajos
PARA
R. Madeira
MARANHAO
Fortaleza
Teresina
CEARA
R. Purus
1 Natal
PIAUI
2 Pessoa
ACRE
Porto Velho
3 Recife
Río Branco
4 Maceió
RONDONIA
R. Xingu
R. Araguaia
5 Aracajú
R. San Francisco
PERU
GOIAS
BAHIA
MATO
Salvador
Curabá
Brasilia
(capital d. 1959)
BOLIVIA
La Paz
GROSSO
Goiânia
ATLANTICO
MINAS
GERAIS
6 Vitoria
SAO
PAULO
Belo Horizonte
PARAGUAY
R. Paraná
7
CHILE
Sao Paulo
Río de Janeiro
Santos
PARANA
ARGENTINA
Asunción
Curitiba
R. Paraguay
STA
CATARINA
RIO
GRANDE
DO SUL
Porto Alegre
URUGUAY
Montevideo
Buenos Aires

BRASIL

1 Río Grande Do Norte
2 Paraiba
3 Pernambuco
4 Alàgoas
5 Sergipe
6 Espirito Santo
7 Río de Janeiro





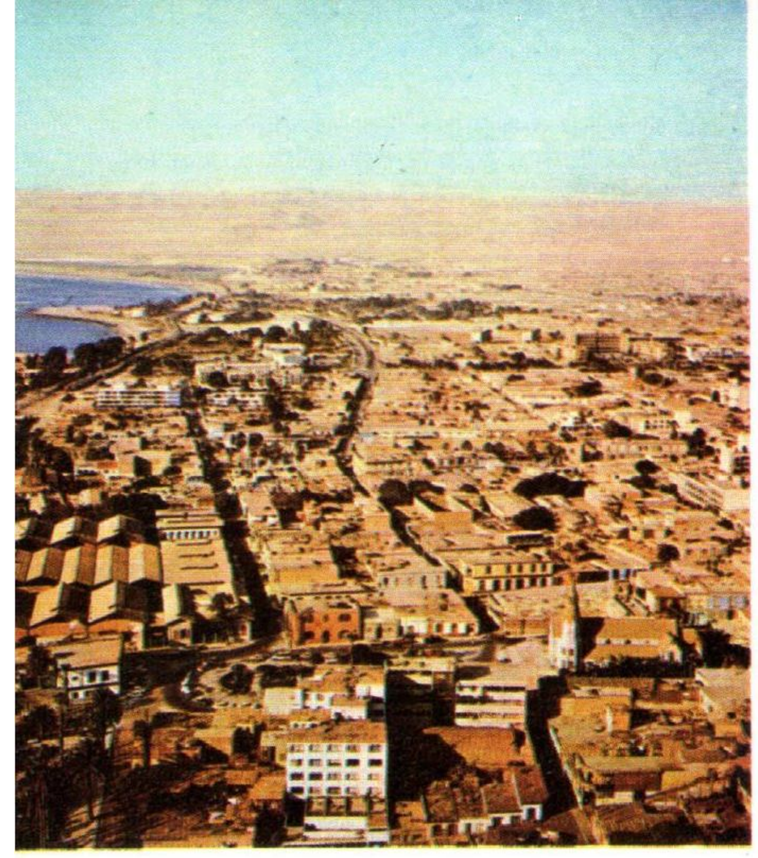
Plaza de la Independencia, Asunción (Paraguay)

Avenida 18 de Julio, en Montevideo

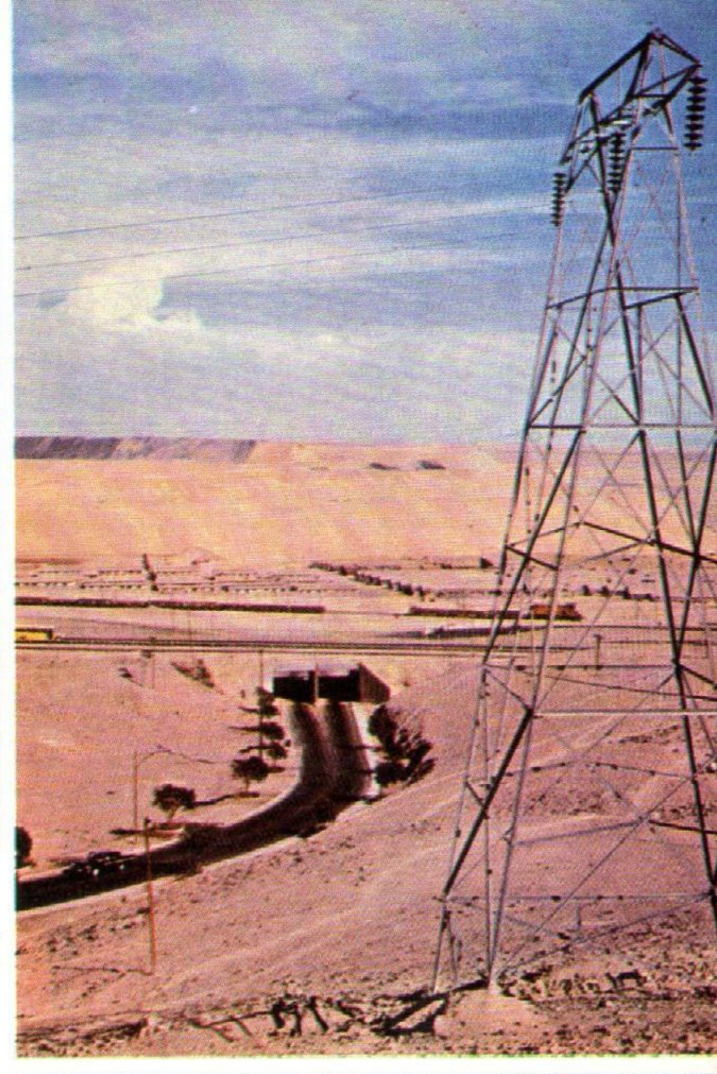
en Colombia, Brasil, República Dominicana y Guatemala. Una de las más importantes multinacionales para la explotación mundial del níquel es de origen canadiense, pero se encuentra hoy, mayoritariamente, controlada por la banca Morgan con participación de Rockefeller: es la *International Nickel Company of Canada* (INCO). Hasta la revolución cubana en 1959, la norteamericana *Freeport Sulphur Co.*, a través de su filial, la *Nicaro Nickel Co.*, explotaba el manganeso y el níquel de la isla, que era extraído de las minas de Moa Bay para ser refinado en Louisiana, Estados Unidos, en una actividad que se incrementó durante la guerra de Corea, hasta alcanzar cotas máximas de envíos. Pero el mismo año de 1959 fue promulgada por el nuevo gobierno de Cuba la ley de minería, y un año más tarde los yacimientos eran nacionalizados.

No obstante, otra multinacional, la *Falcombridge Nickel Mines de Canadá*, se aseguró con el Gobierno Balaguer, en 1970, la extracción y refinamiento del níquel en el país, a través de una filial, la *Falcombridge Dominicana, S. A.* Como en el caso de la INCO, la *Falcombridge* se encuentra bajo control de capital norteamericano a través de compañías que dominan sus paquetes accionarios, y cuyos hilos se encuentran en la *Superior Oil Co., de Houston*. La explotación del níquel en Guatemala está en manos de la INCO y de la *Hanna Mining Co.*, una empresa que ya vimos instalada en Brasil. Ambas mantienen allí una filial: *Explotaciones Mineras Izabal, S. A. (EXMIBAL)*, de la que INCO posee el 80 por 100 de la inversión, y la *Hanna*, con sede en Cleveland. Toda esta riqueza mineral, así como el petróleo, de que hablaremos más adelante, están ubicados en la denominada *Franja Transversal del Norte*, que encierra la Alta Verapaz y el Petén, una zona de implantación indígena que el Gobierno forzó a desalojar por métodos sangrientos.

En Colombia también la *Hanna Mining Co.*, aliada ahora con la *Standard Oil Co., de California*, obtuvieron del Gobierno la concesión para extraer y procesar el ferroníquel de los yacimientos existentes en Cerro Matoso, al norte del país. Concertado el acuerdo en 1970, el comienzo de la explotación se encontró dificultado por la existencia de uno de los grupos guerrilleros: el Ejército Popular de



Vista de Arica, Chile



Centro minero de Chiquicamata, Chile

Santiago de Chile

Liberación, que torna inestable la zona para las multinacionales. Finalmente, la explotación del níquel venezolano ha sido adjudicada a la tercera multinacional del mundo en esta rama: la *Societé Le Nickel,* de origen francés y cuyo control lo posee la rama gala de la familia Rothschild. Los depósitos están ubicados en el Estado de Aragua, en Loma de Hierro; realizada la prospección hacia finales de la década de los sesenta, las negociaciones con el Gobierno venezolano de Rafael Caldera para crear una empresa mixta dan paso a la explotación y fundición del mineral. En Brasil, los japoneses tomaron la delantera. El grupo *Sumimoto* controla desde 1968, a través de la inversión, la empresa productora más importante del país, la *Morro do Niquel, S. A.*

El país clave en los depósitos de cobre es, sin duda, Chile. La explotación de este mineral data del período colonial, pero su territorio continúa poseyendo los mayores yacimientos de Latinoamérica, y la mina de cobre a cielo abierto más grande del mundo: *Chuquicamata.* Precisamente, explotada desde 1910 por una filial de los Guggenheim, posteriormente una alianza de éstos con el grupo Morgan dio nacimiento a la *Kennecot,* que controlaba además la mina *El Teniente,* considerada una de las explotaciones subterráneas de mayor importancia mundial. Le sigue en importancia *Anaconda,* otra multinacional norteamericana, pero con intereses en Canadá, México y Australia; en Chile controla los yacimientos de cobre de *Potrerillos,* que poseen muelle de embarque propio, y desde 1950 la mina de *El Salvador,* así como la *Sociedad Minera La Exótica,* cercana a *Chuquicamata.* Se trata de dos multinacionales que dominan la extracción, el procesamiento y las subsidiarias manufactureras.

Otro mineral de enorme importancia estratégica es la bauxita. Sus reservas en Latinoamérica se encuentran en Brasil, pero fundamentalmente en la cuenca del Caribe. Estados Unidos es el mayor comprador en la región, y también quien mantiene la hegemonía sobre el producto; Jamaica es el principal abastecedor, y en 1974 se calculaba que poseía reservas para cien años. Guyana y Surinam también proveen de este material, así como Brasil, cuyos depósitos fueron descubiertos en 1967. Asimismo, Venezuela ha prospectado la presencia de bauxita en la región de Ciudad Guyana. La existencia de estas reservas mineras torna aún más fuertes las tensiones producidas con Estados Unidos ante la posibilidad de cualquier cambio político en el área.

El petróleo

La lucha por el petróleo tiene su desarrollo parcial en América Latina: la norteamericana *Standard Oil* y la anglo-holandesa *Royal Dutch-Shell* se han confrontado por intereses económicos en casi todos los países. No obstante, la mayor amplitud en las concesiones ha sido obtenida, luego de la segunda guerra mundial, por las multinacionales norteamericanas. Las inversiones de Estados Unidos en el área petrolífera ascienden desde el 20 por 100 de la inversión total en 1940, hasta el 35 por 100 en 1960, para descender al 12 por 100 en 1976, luego de la serie de nacionalizaciones decidida por varias repúblicas latinoamericanas en el sector de hidrocarburos. Un proceso similar corren las inversiones del Reino Unido en la explotación petrolífera. Aún así, en Argentina, según datos del año 1967, el 12 por 100 de la inversión total de las empresas multinacionales estaba dirigida al petróleo, y en Perú, en 1976, tan sólo la *Standard Oil* intervenía a través de sus filiales en un 27 por 100 del área hidrocarburos. En Guatemala, la *Basic Resources,* una multinacional interesada en minerales como el cobre y el níquel, se coaligó con la *Shenadoah Oil Co.,* de Texas, e invirtieron en la explotación de los yacimientos de petróleo en Alta Verapaz. En 1975, durante el gobierno del general Kjell Laugerud García, extraían alrededor de 3.500 barriles diarios, y pronto las compañías *Texaco* y *Amoco* se interesaron en existencias que parecían muy ricas. Como la zona petrolífera está situada en la denominada *Franja Transversal del Norte,* la especulación de los militares en el poder sobre las tierras en cuestión, y la presión de las compañías se unió a la de las multinacionales del níquel para la expulsión de los indios, en acciones que culminaron en la masacre de un centenar de indios en Alta Verapaz, el año 1978.

En la cuenca del Caribe están instaladas las refinerías más grandes y estratégicamente de gran importancia para el abastecimiento de los Estados Unidos. Las exportaciones más importantes de petróleo parten de Venezuela y Trinidad Tobago, pero las Antillas Holandesas e incluso Barbados, tienen refi-

nerías que, en gran medida, procesan el petróleo que proviene de Africa y el Medio Oriente con destino al mercado norteamericano. Es otra demostración de los intereses que posee en la región el sector de las multinacionales, pero explica asimismo la vigilancia que ejerce Estados Unidos sobre un área vital para su estrategia de abastecimiento de materias primas, a lo que se agrega el hecho geopolítico.

Por otra parte, en gran medida el petróleo está dominado desde Norteamérica por el grupo Rockefeller. La *Standard Oil,* de Nueva Jersey, actúa por sí o por medio de subsidiarias. Es conocida como la *ESSO* en su participación en la producción, el refinado y el transporte en América Central, en Colombia, Ecuador, Perú, Chile, Brasil, Argentina y Uruguay. En Venezuela, el petróleo fue explotado por otra subsidiaria: la *Creole Petroleum Company.* Una empresa del grupo, la *Mobil Oil Co.,* actúa como *Mobyl* y *Socony* prácticamente en los mismos países. La *Standard Oil de California,* otra rama de Rockefeller, vende sus productos baja la marca *Chevron* en Centroamérica, Venezuela, Colombia y Brasil. Es tan sólo un ejemplo del gigantismo de multinacionales como la del grupo Rockefeller, que además controla bancos, industrias, servicios de comunicaciones, y a través de la *International Basic Economic Corporation (IBEC),* domina la producción y distribución de alimentos en países como Argentina, Brasil, Venezuela, Perú, Puerto Rico, o El Salvador. También han promovido una serie de instituciones culturales y políticas, entre ellas la más famosa es la *Fundación Rockefeller.*

Puesto que la concentración económica de las multinacionales no se produce tan sólo en la diversificación de las áreas de inversión, sino también por su capacidad para dispersar las empresas en varios países, la instalación de una subsidiaria no implica riqueza y empleo seguros para la nación receptora, dado que las decisiones no dependerán de necesidades locales, sino de los designios globales que provengan de la casa matriz. De tal modo, la acentuación de las inversiones en el área de la manufactura, perceptible en las cifras de los años sesenta y setenta, no puede ser garantía de crecimiento industrial y desarrollo tecnológico para los países receptores del capital. Por lo demás, el descenso de la inversión en minería no significa una pérdida de interés acerca de la producción extractiva por parte de las multinacionales. Los ejemplos incluidos más arriba lo dejan en claro: se ha declinado hacia la explotación de minerales estratégicos en un caso, y en otros, se ha perdido la hegemonía sobre ciertos minerales y gran parte del sector petrolero debido a las reacciones nacionalistas que, en muchos países, han defendido con éxito los intereses nacionales.

El imperio del banano

El ejemplo más señalado del dominio de un considerable espacio geográfico por una multinacional, desde comienzos del siglo actual, es la *United Fruit Company.*

No sólo se extiende sobre extensas zonas aptas para el cultivo del banano, en países como Colombia, Ecuador, Panamá, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Guatemala, sino que crea en ellos un tipo de economía de enclave, cuyos beneficios para los países mencionados son casi inexistentes. Unión de dos compañías dedicadas a la explotación y comercio del producto: la encabezada por Henry M. Keith y Minor C. Keith con la *Boston Fruit Company,* nace la *United Fruit* en la última década del siglo XIX. Sus primeras operaciones fueron adquirir centenares de miles de acres de tierra a gobiernos sin demasiado sentido del futuro, o hacerse de ellos por medio de funcionarios corruptos, al tiempo que extendían líneas de ferrocarril al servicio de sus plantaciones, con destino a los puertos de embarque del banano.

No careció la *United Fruit Company* de competidores en aquellos tiempos. La presencia de otras compañías, como la *American Banana Company,* la *Atlantic Fruit Company,* la *Cuyamel Fruit Company,* o la *Standard Fruit Company,* demostraron que el negocio que pretendía controlar la *United* —denominada *Mamita Yunai* en la novela de Carlos Luis Fallas, el escritor de Costa Rica que denuncia las condiciones de explotación impuestas a los trabajadores de la compañía—, ofrecía grandes beneficios. Pero los obstáculos que la empresa pionera supo interponer a sus rivales, o la absorción de compañías más pequeñas, pronto redujeron las rivalidades, y el área del banano quedó en manos de unas pocas compañías, como la *United Fruit,* hoy conocida como *United Brands,* la *Standard Fruit,* y la *Banana Development Corp.,* cuyas filiales a veces se entrelazan.

Desarrollar aquí la historia de cada una de las empresas en las repúblicas centroamericanas y los países del Caribe sería imposible por falta de espacio. Pero, luego de la guerra entre compañías, las fusiones dejaron el camino despejado para imponer condiciones a unos gobiernos cuyas rentas eran muy inferiores a la capacidad financiera de esas empresas multinacionales. Mientras deslumbraban a los gobiernos con la construcción de ferrocarriles, obtenían concesiones para la exportación de sus productos con el mínimo de impuestos, al tiempo que lograban muelles terminales en Santa Marta, Colombia, o Puerto Barrios, en Guatemala, para uso exclusivo de las empresas. Con la imposición de un sistema de plantaciones bajo control exclusivo de las empresas, y un creciente dominio sobre la producción directa de la fruta, en parte por las enormes extensiones de tierra compradas, y en parte por la compra a los productores más pequeños, se consolidó una situación que recibió el triste nombre de *repúblicas bananeras.* En el imperio instalado por las multinacionales, que incluía desde el control de la producción hasta la comercialización del fruto, además del embarque en flota propia hasta los Estados Unidos, la estrella que brilla con más fuerzas es, sin duda, la de la *United Fruit Company.*

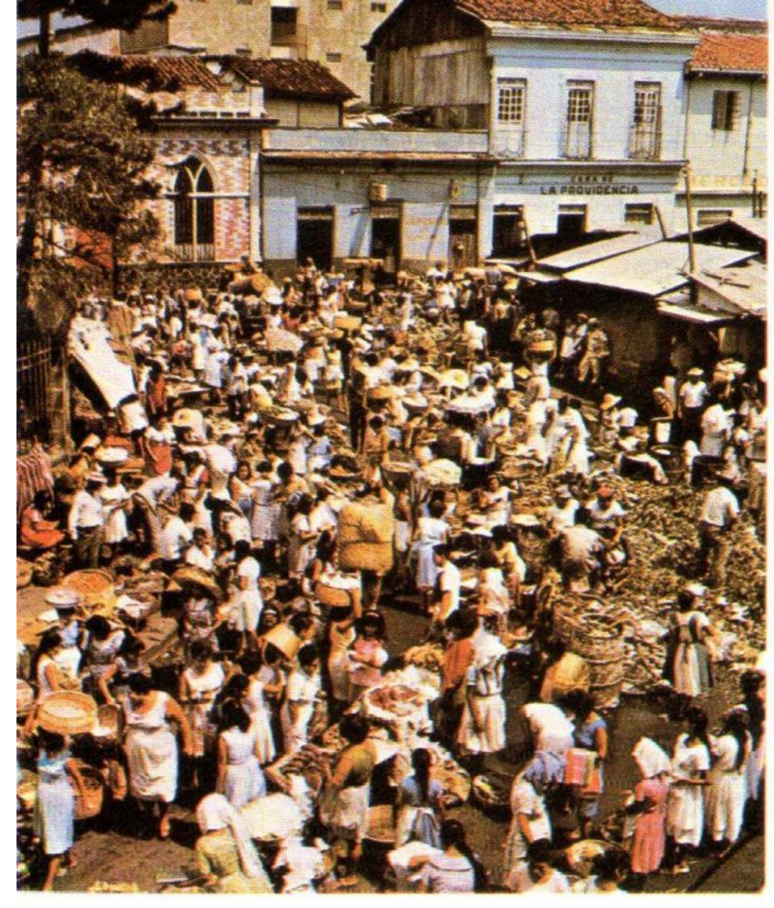
Cultura y tecnología

En países con escasa experiencia en tecnología propia, la invasión de la oferta multinacional en ese campo es casi inevitable. No sucede igual con las propuestas culturales, pero la poderosa maquinaria propagandística con que operan las grandes corporaciones, bombardea sin cesar al futuro consumidor hasta obtener la aceptación del producto, esto ha ocurrido con la Coca Cola, los pantalones *jeans,* y otros artículos de consumo, e igual sucede con el cine, la música, los videocasetes y la moda. Es imprescindible crear la demanda, la necesidad, para masificar las ventas. Así, es posible hacer que en América Latina, durante la década de los años sesenta, el consumo de discos introduciendo novedades ascienda verticalmente, en una operación de fuertes beneficios para las empresas grabadoras y difusoras. Existe, sin duda, una avidez juvenil, y no tan juvenil, por acceder a canciones renovadoras, como las que aportan los *Beatles,* o a la canción protesta, que en ese período irrumpe con fuerza en los países latinoamericanos, pero también proviene de Estados Unidos y de Europa.

Esta canción social, que es aceptada por necesidades coyunturales en una sociedad castigada por golpes militares o intervenciones norteamericanas, es industrializada, masificada y comercializada con éxito por las multinacionales de la grabación. Y pronto será, asimismo, desdibujada por el lanzamiento de una serie de cantautores de segundo orden que, sin dudarlo, se someten a las condiciones impuestas por las distribuidoras. Su poder es suficiente como para controlar el grado de radicalización del mensaje cantado a través de su capacidad para lanzar o no una grabación.

No otra cosa sucede con la moda. La imposición de formas de vestir que, bajo el pretexto de la originalidad, terminan por uniformar a toda una generación desde los grandes almacenes, viene facilitada por la inversión en propaganda de las multinacionales de la moda. Si en los decenios pasados la moda captaba las manifestaciones estéticas de una clase social, o el espíritu de una época en transformación, actualmente toda indumentaria carece de permanencia, pues la necesidad de renovar la oferta para captar la demanda de un mercado masivo torna muy efímero su paso por los escaparates. En cierto modo, la vestimenta *hippie* expresa una protesta contra el mecanismo consumista. Pero es una protesta contra el *american way of life,* y cuando sus ropas ingresan al escenario latinoamericano se han convertido en la moda juvenil al día. Es que si vestir raído, con sarapes mexicanos o con ropas indias, podía ser considerado protesta contra el sistema en la sociedad opulenta norteamericana, no tenía el mismo sentido en la sociedad andina, por ejemplo. Y en verdad, el estilo *hippie* cobró importancia o se hizo provocativo tan sólo en países con aglomeraciones urbanas muy europeizadas, como Argentina, Brasil, Venezuela o Chile.

El cine es otra demostración de la enorme influencia ejercida por las empresas internacionales sobre la aceptación crítica del espectador medio. No se trata tan sólo de lo experimentado por el público latinoamericano, sino que sus efectos se amplían al área de lenguas ibéricas. En efecto, el cine de procedencia norteamericana ha invadido prácticamente las salas de exhibición y las pantallas de televisión en todo ese ámbito.





Mercado callejero en San Salvador (izquierda). *Luis Somoza* (derecha). *Vista del canal de Panamá* (abajo)

Y no ocurre esto con películas excelentes producidas en los estudios de Hollywood, de importancia indiscutible en la historia del cine, sino que, en verdad, la invasión masiva ha sido producida sobre la base de obras de segundo orden y seriales televisivos de baja calidad, la mayor parte de ellas transmisoras de mensajes e ideologías enajenantes, que sirven a los fines de la potencia del norte. Existe, sin embargo, una importante producción cinematográfica en lengua española o portuguesa, a la que resulta difícil acceder por el dominio que ejercen sobre el mercado las grandes distribuidoras. El cine latinoamericano, en consecuencia, es casi un desconocido para los países de su propia área, Argentina, Venezuela, México, Brasil, tienen ya una extensa filmografía, pero raramente puede asistir el espectador de un país a la exhibición de un film producido por otro de la región, con lo que se incrementa el desconocimiento entre las distintas naciones. Es más fácil incluso, aunque no frecuente, poder ver una película española en Argentina, en Uruguay o Venezuela, o filmaciones de América Latina en España, que contemplar la proyección de un producto cinematográfico venezolano, por ejemplo, en Buenos Aires, o a la inversa, de uno argentino en Caracas.

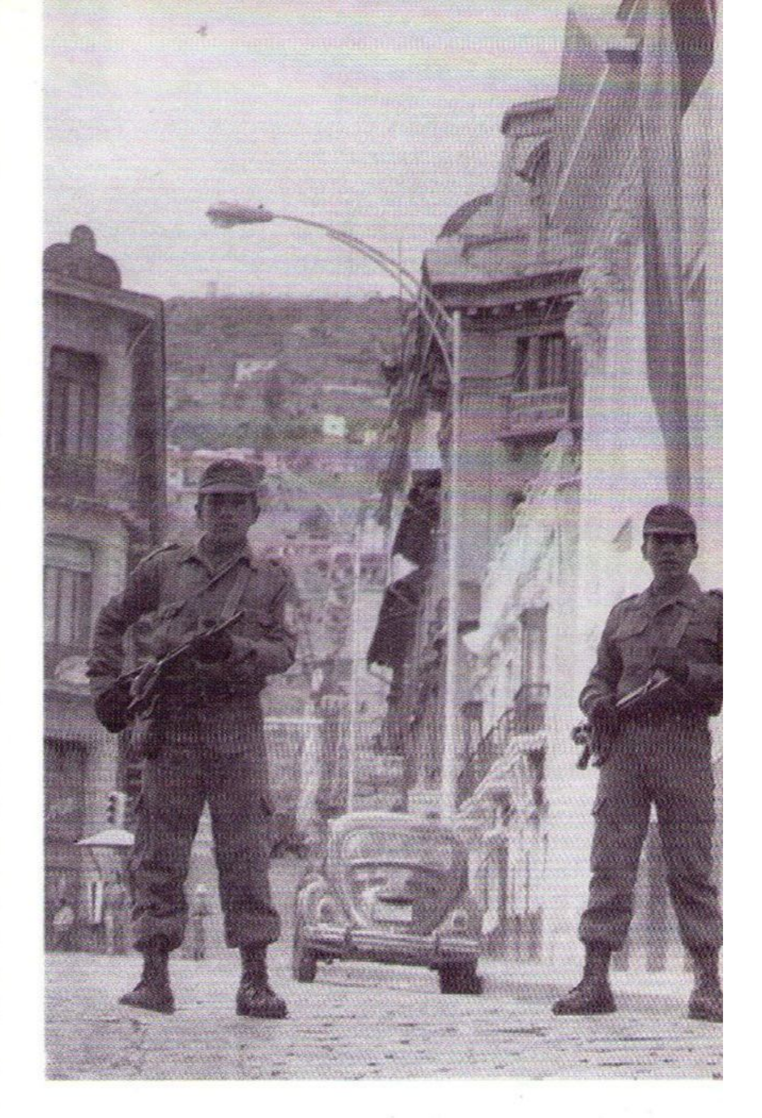
Si la penetración tecnológica en las economías latinoamericanas ha escogido aquellos sectores donde puede imponer su monopolio, el mantenimiento de las situaciones generadas y de las nuevas condiciones de la división internacional del trabajo no carece de estrategias. Una de ellas será, precisamente, la captación de científicos, técnicos y profesionales de los países donde se ha insertado la nueva tecnología. En algunos casos, esta asimilación tiene lugar mediante la propuesta de posiciones bien remuneradas en las filiales locales de las multinacionales, otras, se consuma por el ofrecimiento de becas de estudio en el país donde está instalada la casa matriz. De esa manera fue posible introducir, en los planes desarrollistas de los gobiernos latinoamericanos, la adhesión a ciertas casas productoras en el momento de escoger los recursos tecnológicos para su instrumentación. Por otra parte, muchos de los técnicos o científicos, formados en universidades norteamericanas vinculadas a ciertas ofertas de tecnología, se convierten en difusores del instrumental que han aprendido a manipular una vez que ingresan en los centros de docencia de su país de origen. En cierto modo, se trata de formar nuevas élites industriales conformadas mentalmente para inclinar las decisiones en favor de los intereses de las multinacionales de la tecnología.

Se trata de un fenómeno incentivado por las grandes corporaciones transnacionales, apoyadas en la creación de fundaciones de estímulo a la investigación. Su interés no se dirige tan sólo al aspecto industrial, sino también al de las ciencias sociales, lo que permite un mayor conocimiento de los problemas históricos, políticos y sociales de los países donde se proyecta la inversión y, en consecuencia, prevenir las posibles situaciones de conflictividad. Entre estas grandes fundaciones, algunas de las que dedican esfuerzos considerables al estudio de América Latina se encuentran: la *Rockefeller Foundation*, la *John Simon Guggenheim Foundation*, la *Foundation Doherty*, la *Social Science Research Council*, etcétera. Sin duda, la Ford es una de las más poderosas, y comienza a interesarse por América Latina al finalizar la década de los años cincuenta, en tanto que la Rockefeller ya subvenciona investigaciones en el área desde 1940.

Las reacciones políticas

No siempre la actitud de los gobiernos latinoamericanos ha sido de pasividad frente a la invasión de las multinacionales, uno de cuyos efectos, a mediano plazo, era la desestructuración de sus economías, o la consolidación de estructuras arcaicas en beneficio de las empresas extranjeras y de reducidas clases sociales en el ámbito nacional. Los estados tomaron algunas medidas para evitar un mayor saqueo y la carencia de compensaciones para el país. Conocidos son los esfuerzos de Getulio Vargas, en Brasil, para evitar un excesivo control de la economía por las grandes corporaciones internacionales, y también los realizados por Juan Domingo Perón, en Argentina, sobre todo en el período de su primera presidencia. La nacionalización del petróleo mexicano por Lázaro Cárdenas enfrenta al gobierno con los grandes consorcios norteamericanos y británicos, para confiar el monopolio a una empresa nacional: la *Petróleos Mexicanos* (Pemex). La revolución boliviana de 1952, encabezada por Paz Estensoro y el Movimiento Nacional Revolucionario (MNR), crea con el mismo propósito los *Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos.*

Venezuela, cuya producción de petróleo es considerable, consolida la acción de las multinacionales durante el período de Juan Vicente Gómez y más tarde con Marcos Pérez Jiménez. Cuando Rómulo Betancourt accede a la presidencia, liderando al partido Acción Democrática, emprende una lucha para extinguir las concesiones, colocando todas las sociedades, con nuevos contratos, bajo el control de la *Corporación Venezolana del Petróleo* (CPV). El petróleo, como lo ha subrayado Federico Brito Figueroa en su libro *Venezuela, Siglo xx,* ha provocado un desdibujamiento de la oligarquía latifundista en los aledaños del poder; un fenómeno político que tiene su contracara en el ascenso socioeconómico, unas nuevas clases medias crecidas a la sombra de la industria petrolera, ingresan en formas de vida creadas por el impulso de una sociedad opulenta, dueña de los monopolios y del poder financiero. En 1960, el petróleo y el mineral de hierro habían sustituido casi totalmente a la Venezuela agrícola, y representaban el 96 por 100 de la exportación. Betancourt había dado un primer paso hacia la nacionalización. Habrá que esperar, sin embargo, hasta 1975, cuando bajo la presidencia de Carlos Andrés Pérez, el Estado se reserva la explotación industrial y la comercialización de los hidrocarburos. La nacionalización crea-



Dos aspectos de Bolivia: patrulla militar en La Paz (arriba). *Braceros en huelga* (abajo)

ba, al mismo tiempo, la corporación *Petróleos de Venezuela* (Petroven).

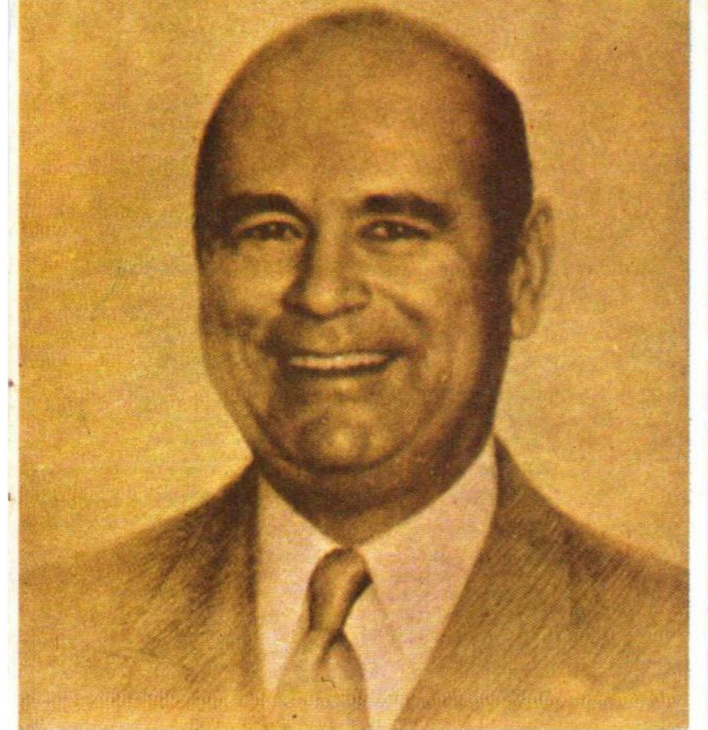
Otra nacionalización fue decidida en Bolivia, durante el período del general Alfredo Ovando Candía. El Código del Petróleo sostenía en su fundamentación el decreto redactado para derogarlo *No fue redactado por bolivianos y en servicio de Bolivia, sino por abogados extranjeros, y en provecho de consorcios privados extranjeros.* Desde la Acción Nacionalista Revolucionaria, Ovando lanzó un manifiesto contra la dependencia creada por las multinacionales, y el 17 de octubre de 1969 decide la nacionalización de la *Bolivian Gulf Oil Company,* de sus inmuebles, medios de transporte y bienes en general. Los yacimientos de la *Bolivian Gulf* pasan bajo el control técnico de *Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos* (YPFB), que depende del Ministerio de Minas y Petróleo. También se toman medidas de control de la riqueza petrolera en Perú, en los años sesenta, donde se creará *Empresa Petrolífera Fiscal* (EPF), y en Colombia con *Ecopetrol.* La nacionalización que tuvo lugar en Ecuador el año 1972 fue decidida por el gobierno del general Guillermo Rodríguez Lara. Derrocado José María Velasco Ibarra —un viejo líder populista que transitó desde el tono progresista hasta el más rancio conservadurismo—, el grupo militar conducido por Lara decide comenzar el rescate de los más importantes sectores económicos del país. Se impone a las compañías multinacionales una revisión de los contratos de yacimientos que estaban bajo control de la *Texaco* y la *Gulf Oil Company,* reduce los plazos acordados para la explotación y coloca en manos del Estado ecuatoriano la explotación de gas natural. Recuperadas la mayor parte de las concesiones, se funda la *Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana* (CEPE), y el incremento de la producción coloca a Ecuador en un segundo lugar en América del Sur en el terreno de los hidrocarburos.

Guatemala y la United Fruit

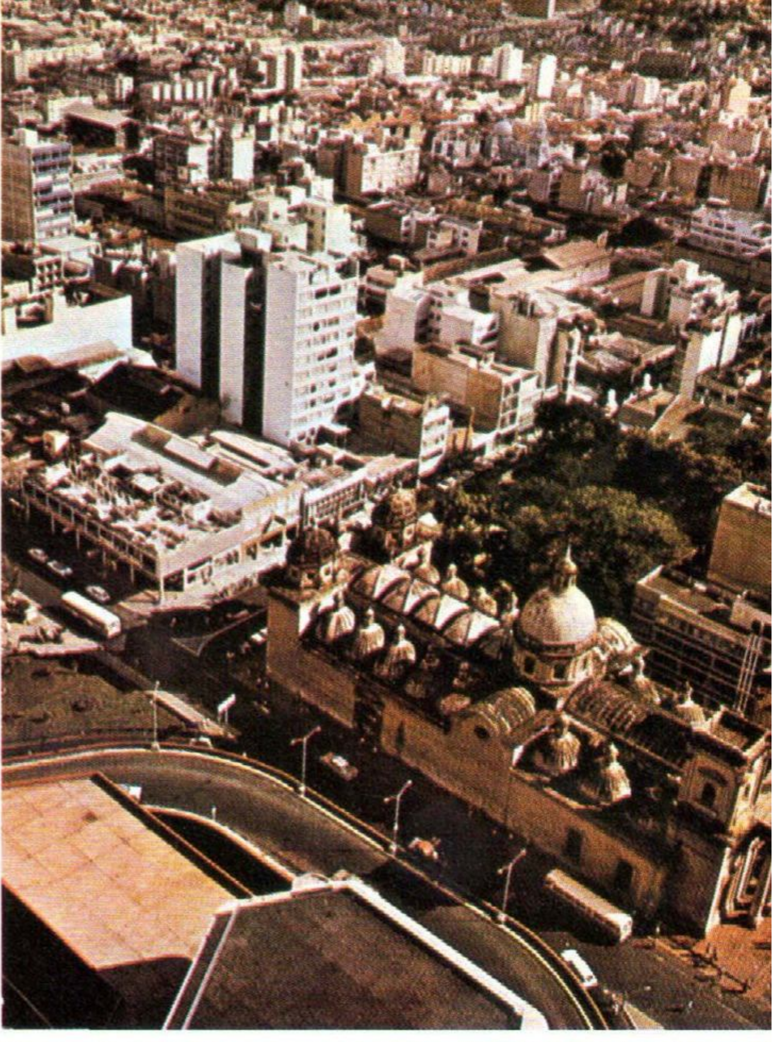
La reacción contra el enclave bananero de la *United Fruit Company* tuvo lugar en Guatemala durante la presidencia de Jacobo Arbenz. Debe considerarse que, en ese país, la *United Fruit Co.* (UFCO), la *International Railways of Central America* (IRCA), la *Tropical Radio & Telegraph Company,* ambas subsidiarias de la UFCO, y la *Bond and Share Company,* de servicios eléctricos, controlan el sistema productivo agrícola e industrial del país por medio del transporte, los puertos, la energía, y las comunicaciones. Los precios de los fletes ferroviarios de la IRCA eran varias veces mayores para las empresas guatemaltecas que los cobrados a la UFCO; la *Gran flota blanca* estaba al servicio de los intereses bananeros, y las tarifas eléctricas no tenían freno ante la voracidad de las empresas. Sustentadas hasta el momento en la complacencia de los dictadores de turno, las multinacionales regían la vida económica de Guatemala, y ello permitía eliminar la competencia de todo exportador de frutos o industrial independiente.

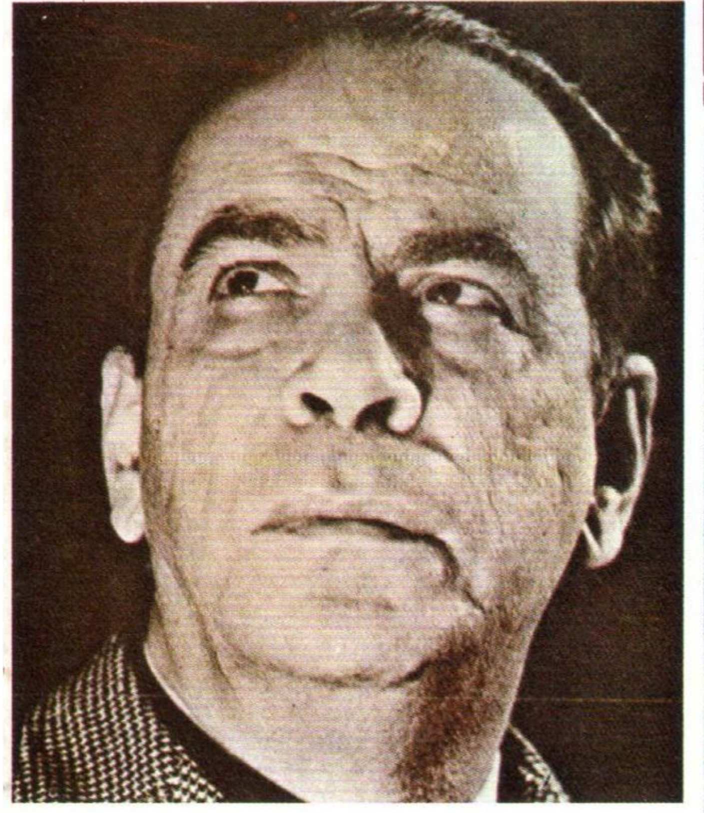
Arbenz llega a la presidencia con el 65 por 100 de los votos, en 1952, con una campaña de contenido radical, pero se sabía heredero del odio que había cosechado el reformismo de Arévalo por parte de la burguesía guatemalteca, y se dispuso a dar una serie de pasos prudentes, dentro de la línea de su programa electoral. Se proponía, en definitiva, transformar la estructura económica del país y llevarla hacia una vertiente moderna, pero siempre capitalista. Si es cierto que el eje de sus discursos pre-electorales había sido la reforma agraria, debe tenerse en cuenta la situación semi-feudal de la tierra en su país: más de un 70 por 100 de la tierra cultivable en poder del 2 por 100 de los propietarios, y un 57 por 100 del campesinado sin parcela alguna. Pero tan sólo la *United Fruit Company* y una filial, la *Compañía Agrícola de Guatemala,* tenían en propiedad 230.000 hectáreas de la superficie útil y buena parte de ella como reserva, vale decir, sin cultivar.

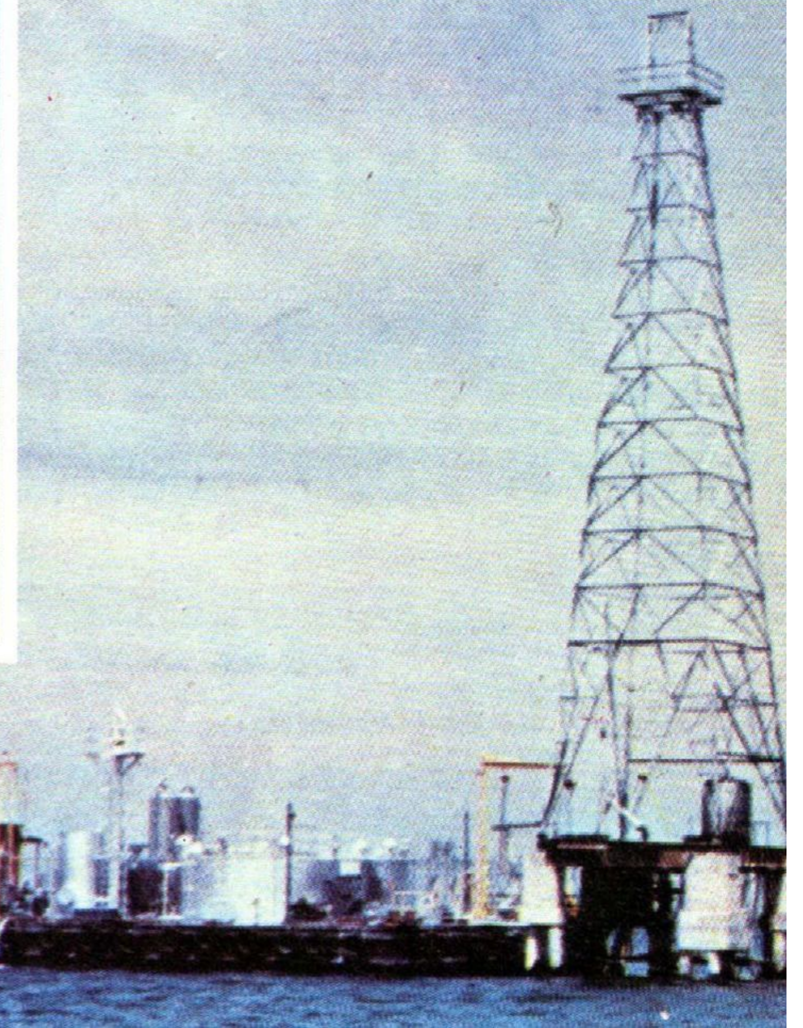
La reforma agraria no había sido concebida por Arbenz; estaba decidida por la Constitución de 1945, pero sin aplicación real, por lo que al decretar la Ley de Reforma Agraria, en junio de 1952, tan sólo se cumplían preceptos legales. Por lo demás, los objetivos eran netamente capitalistas: 1) Desarrollar la economía capitalista campesina y de la agricultura en general; 2) Dotar de tierra a los campesinos desposeídos; 3) Tomar medidas propiciando la inversión de capitales en la agricultura; 4) Incrementar el crédito agrícola, etcétera. Pero la decisión de expropiar tierras imponía nacionalizar propiedades de la UFCO sobre la costa del Pacífico y en la zona bananera del Atlántico, totalizando, aproximadamente, 150.000 hectáreas, por cuya expropiación la multinacional sería indemnizada. Por otra parte, se trata-



Isaías Medina Anguita, presidente de Venezuela. Vista de Caracas. Rómulo Gallegos. Plataforma petrolífera en Venezuela (de izquierda a derecha)







ba de tierras sin cultivar, y en ese estado habían permanecido desde su adquisición por las compañías bananeras. Otro paso dado por el gobierno Arbenz estuvo destinado a quebrar el monopolio del transporte ejercido por la *International Railways of Central America*, para lo cual diseñó un trazado de carreteras en dirección al Atlántico y a la zona portuaria de Bahía de Santo Tomás; la proyectada Hidroeléctrica Nacional Jurún-Marinalá tenía, a su vez, como propósito competir con la *Bond and Share Co.*, que dominaba el sector energía.

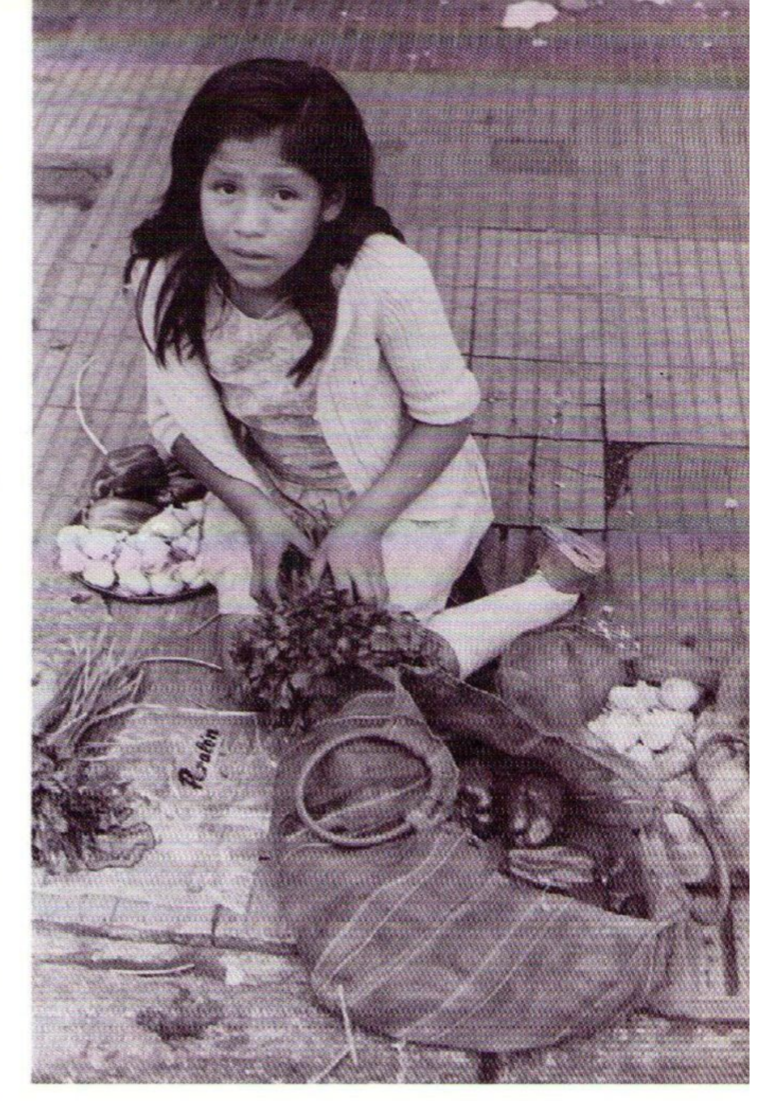
La coyuntura interna en los Estados Unidos, con el advenimiento de una presidencia republicana en la persona del general Dwight Eisenhower, y la vigencia de la *guerra fría* en el plano internacional, fueron factores aprovechados por la UFCO. Sus gestiones ante el Departamento de Estado tuvieron éxito y, en marzo de 1953, llega la protesta al gobierno de Guatemala con motivo de las expropiaciones que, según afirman, hace peligrar las operaciones de la *United Fruit Company* en ese país. Al mismo tiempo comienza una campaña internacional de desprestigio al gobierno de Arbenz, basada en la acusación de estar dirigido por comunistas, y reclamando el apoyo de la Conferencia de Cancilleres, realizada en Caracas en marzo de 1954, contra el peligro que implicaba para la paz del continente la infiltración comunista en Guatemala. La respuesta del gobierno Arbenz es un ejemplo de dignidad nacional. En mayo del mismo año dirige una nota al gobierno de Estados Unidos, en la que expresa *La ley de Reforma Agraria se está aplicando en Guatemala sin discriminación de ninguna especie, tanto a nacionales como a extranjeros. Los extranjeros en Guatemala, de conformidad con las normas de derecho internacional, deben sujetarse a todas las leyes del país, en igualdad de condiciones con los nacionales guatemaltecos... Las expropiaciones que se han hecho de las tierras sin cultivo de la Compañía Agrícola de Guatemala obedecen a la estricta y legal aplicación de una ley interna en la República de Guatemala, que afecta por igual a nacionales y extranjeros. Esta ley ha afectado tierras de la United Fruit Company y de la Compañía Agrícola de Guatemala, que se han mantenido improductivas y ociosas durante muchos años, sin reportar ningún beneficio real a las compañías ni a sus accionistas. Ese estado permanente de improductividad, en contraste, ha causado hondos perjuicios al pueblo y a la economía nacional, al impedir que la explotación provechosa de esas tierras contribuya al incremento de la producción y a la elevación del nivel de vida de los guatemaltecos.* El resultado de esta experiencia política de enfrentamiento con la poderosa multinacional bananera es conocido. Las acusaciones de comunismo se intensificaron, hecho que fue aprovechado por la oposición interna de los afectados por la reforma agraria y, finalmente, una invasión con base en Honduras y bajo el amparo de los Estados Unidos derribó al presidente Arbenz.

Las nacionalizaciones

También en el caso de la minería, la nacionalización de empresas multinacionales es temprana. Paz Estensoro, en Bolivia, decreta en 1952 la incorporación al dominio estatal de las empresas dedicadas a la explotación del estaño. Las minas de los grandes consorcios, propiedad de Simón I, Patiño, Mauricio Hochschild y Carlos Víctor Aramayo: la *Patiño Mines and Enterprises Consolidated, Compañía Minera Unificada del Cerro de Potosí, Bolivian Tin and Tungsteno Mines Corporation, Compañía Minera de Oruro, Empresa Minera Matilde* y la *Compañía Aramayo de Minas en Bolivia, S. A.*, fueron nacionalizadas con indemnización a los propietarios, y pasaron a ser administradas por la recién creada *Corporación Minera de Bolivia* (COMIBOL). La fuga de capital nacional, organizado en vinculación con empresas extranjeras quedaba cancelada.

El caso chileno es producto de una política más cauta. En 1964, durante el gobierno de la Democracia Cristiana, y con la presidencia de Eduardo Frei, se lanzó el programa denominado *revolución en libertad*, propuesta desarrollista que, en clara alusión al rechazo de la vía socialista, se presentaba, a la vez, como alternativa. Uno de los logros más efectivos, aparte de la aplicación de una incipiente reforma agraria, fue la denominada *chilenización del cobre*, consistente en adquirir el 51 por 100 de las acciones de las empresas extranjeras. Un camino que permitía eludir la franca nacionalización y, por supuesto, la confrontación con las grandes multinacionales. El Estado pasó a ser propietario, entonces, del 51 por 100 de la *Braden Cooper Co.*, que pertenece al grupo *Kennecott*, y extrae el mineral de la mina *El*

Teniente. También adquiere acciones de la multinacional *Anaconda.* Un 51 por 100 de las acciones de la *Andes Copper Corporation* y de la *Chile Cooper Company,* que explota Chuquicamata; el 25 por 100 de la *Cerro Cooper Corporation.* La presidencia de Allende pone fin a este estado de cosas, durante el cual las empresas, aparentemente controladas por el gobierno, continuaban obteniendo extraordinarios beneficios. El discurso de Salvador Allende, de 11 de julio de 1971, anunciando la nacionalización del cobre, es ilustrativo al respecto: *La Braden, entre el año 60 y el 64 obtuvo 62 millones de dólares de utilidad, y entre el 65 y el 70, 156 millones. El Salvador, del 60 al 64, 9 millones 900.000 dólares, y del 65 al 70, 71 millones de dólares; Chuquicamata, del 60 al 64, 141 millones de dólares, y del 65 al 70, 325 millones de dólares. La cifra total: del 60 al 64, sumando El Teniente, El Salvador y Chuqui, 213 millones de dólares; del 65 al 70, sumando las utilidades de las tres compañías que he nombrado, 552 millones de dólares... Por eso nosotros criticamos los convenios del cobre, criticamos la chilenización, y criticamos la nacionalización pactada, y por eso dijimos siempre, y lo confirmamos ahora, que eramos partidarios de la nacionalización integral, para que no vayan saliendo de la patria ingentes sumas, para que Chile no siga siendo un país mendicante que*



Vendedora ambulante en Buenos Aires (arriba). *Industria petroquímica en México* (abajo)

pide con la mano tendida unos cuantos millones de dólares, mientras salen de nuestras fronteras cifras siderales, que van a ir a fortalecer a los grandes imperios internacionales del cobre.

Las multinaciones del cobre, sobre todo la *Kennecott,* no ceden sin más, y concentrarán sus esfuerzos en obtener un bloqueo internacional de los embarques del cobre chileno. En esos esfuerzos estaba apoyada por la *International Telephone & Telegraph Co.,* cuyos agentes no vacilan en conspirar activamente para derrocar al presidente Allende. Sería ocioso reproducir aquí el ya conocido proceso que llevó al aislamiento al gobierno de la Unidad Popular, con la complicidad de fuerzas internas que rechazaban los cambios. Aislamiento económico, conflictos sociales estimulados desde la derecha, todos estos embates contra Salvador Allende, su *vía chilena hacia el socialismo,* y las nacionalizaciones, contaron con el respaldo de las grandes multinacionales. El desabastecimiento y, sobre todo, la huelga de camioneros, no habrían sido posibles de no contar, no sólo con el respaldo de la influyente burguesía y clase media alta chilenas, sino también con dinero procedente de las multinacionales, interesadas en recobrar su hegemonía sobre las materias primas estratégicas del país.

El nuevo ordenamiento transnacional

A partir de la depresión mundial experimentada desde 1973, América Latina sufrió un agravamiento de la situación dependiente. Un incremento del deterioro de los términos del intercambio tornó inviables los proyectos del progreso técnico, en tanto el interés de los países desarrollados continuaba siendo la extracción y el control de los productos primarios de la región. Como ha señalado Raúl Prebisch, si de alguna manera ciertas naciones de la región se han industrializado, fue antes por haber aprovechado las coyunturas de crisis de los países centrales, que por los efectos benéficos de una expansión del capitalismo. Y cuando los sistemas financieros decidieron integrarse a escala internacional, el nuevo ordenamiento creado no dejó de impactar las economías latinoamericanas. Pero si las áreas industrializadas más desarrolladas exhibieron una importante transformación estructural, las diferencias con los países periféricos se acentuaron rápidamente, ya que no existían demasiadas vías posibles para el desarrollo, excepto continuar, en los países con industria instalada, como Brasil, México y Argentina, con los procesos en marcha.

Ante la crisis, los países centrales se prepararon, desde los primeros meses de 1973, creando la *Comisión Trilateral,* integrada por los tres países mayores del actual sistema financiero mundial: Estados Unidos, Japón y Alemania Federal. La concentración de finanzas y recursos tiene su centro operativo en el *Chase Manhattan Bank,* de Nueva York, un hecho revelador de que los autores intelectuales del proyecto son el grupo Rockefeller y el Morgan. El Sistema Trilateral produjo una rápida transnacionalización de la tecnología y de las pautas de consumo, afirma Aldo Ferrer, y permitió a otros países, como Japón, Alemania y Francia, ocupar mejores posiciones en el ámbito industrial y financiero. Pero en América Latina, si permitió una parcial participación en la transferencia de tecnología, el crecimiento de la producción industrial en algunos países, y alentó el intercambio en el mercado regional, en los hechos cada economía del continente siguió dependiendo de los mercados mundiales.

Además, las empresas más grandes de los países latinoamericanos están localizadas en ramas estratégicas, y son propiedad gubernamental. Se trata de empresas públicas de nueva clase, surgidas hacia finales de la década de los años sesenta y producto de la asociación del Estado con una multinacional. Ello permitía instalar una industria a gran escala, explotar recursos naturales estratégicos, etcétera, sobre todo en aquellos sectores cuya tecnología demandaba un desembolso muy elevado de capital. La industria automotriz provee de un claro ejemplo en tal sentido, pues la asociación de una empresa estatal con una multinacional permitía desarrollar una línea de montaje, y ésta generaba en torno suyo un sector industrial que producía en el país neumáticos, piezas de los motores, carrocerías, tapicería, cristales y otros elementos complementarios. No obstante, la instalación de una empresa de tal entidad implicaba recurrir al endeudamiento externo, ya que el Estado debía concurrir financiando parte de la inversión inicial.

El resultado está a la vista. Pese a las nacionalizaciones, y a los intentos de monopolio por parte del Estado, las economías latinoamericanas no logran liberarse de la dependencia extranjera. Venezuela nacionaliza

El general Juan Domingo Perón con su segunda esposa, María Estela Martínez



Un militar argentino hace guardia en una calle de Buenos Aires tras la muerte de Perón

María Estela Martínez de Perón preside un desfile militar tras su ascenso a la presidencia



el petróleo, pero la propia ley de nacionalización abre la posibilidad a *Petroven* para concertar alianzas con empresas privadas, siempre con control del Estado. También sucede lo mismo en el área siderúrgica, y la producción de aluminio en Guyana se hace en asociación con la empresa *Reynolds Metal International,* de nacionalidad estadounidense. Algo similar sucede en Ecuador con la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana, que contrata con empresas multinacionales una prospección, refinado y comercialización de hidrocarburos, que exigiría capitales no disponibles por el Gobierno. Si las fricciones con la *Texaco Gulf* condujeron a un descenso de la producción desde 1974, el problema sería zanjado por la contratación, con la inversión de capitales japoneses, para levantar la refinería de Esmeraldas y crear una flota petrolera. Durante el gobierno de Francisco Morales Bermúdez, Perú propone a empresas extranjeras, a través de *Petroperú,* participar en zonas de explotación petrolera a lo largo de la zona costera. A la vez, la empresa estatal *Minero Perú* construye una refinería de zinc en Cajamarquilla, con el aporte de un 49 por 100 de capitales belgas y de Alemania Federal. En Brasil, pese al alto número de empresas importantes en poder del Estado, es necesario recurrir al capital multinacional. En 1965 se firma un acuerdo con la *Gulf Oil* norteamericana para el desarrollo de una empresa petroquímica, y desde 1975 la privatización de las empresas del petróleo permite la rápida introducción del capital extranjero. En Chile, el golpe militar de 1973 señala el comienzo de la desnacionalización, y la minería reingresa en el área de las multinacionales. Al tiempo que se acrecentaban las cifras de la deuda externa, los niveles de pobreza en América Latina aumentan en la misma medida que se advierte un deterioro de las posibilidades de crecimiento que parecía ofrecer el mercado mundial.

La deuda externa

La expansión de los bancos más fuertes de los países desarrollados es un fenómeno que se manifiesta en los países latinoamericanos por la instalación de filiales, por su financiación de actividades de organismos del Estado, y porque participan en empresas regionales. No sólo los bancos norteamericanos, sino también los bancos europeos, han expandido su presencia en el exterior, actuando en el nuevo ámbito transnacional de la economía. Es que su crecimiento está estrechamente vinculado con la difusión de las empresas transnacionales, que se han convertido en sus principales clientes. Pero también los gobiernos y las instituciones de los países subdesarrollados alientan esa expansión. Las principales entidades bancarias que invierten en países como Perú, México o Brasil, para financiar proyectos de desarrollo, son el *Bank of America,* el *Chase Manhattan Bank,* que obtiene el 70 por 100 de sus ganancias en el mercado internacional, la *Bank America Corp.*, etcétera; los alemanes también entraron al euromercado de capitales, y el *Deutsche,* el *Dresdner,* e incluso un banco regional, como el *Lanzbank Girozentrale,* han financiado préstamos o emitido bonos latinoamericanos en la década de los setenta.

Todos estos bancos han tenido como objetivo la obtención de ganancias que no podían conseguir en sus países de origen, dada la coyuntura de recesión en sus economías. En otros casos, la expansión de las filiales bancarias tuvo como objetivo acompañar la inversión de empresas multinacionales, o financiar el comercio en el exterior, como ocurrió con el paulatino ingreso de Japón en las inversiones latinoamericanas durante la década de los años setenta. Las consecuencias de esta expansión de los préstamos bancarios en el pasado decenio han sido, para América Latina, un acelerado crecimiento de la deuda externa, que equivalía, entre los años 1970 y 1975, a cifras que oscilaban en un tercio del total de la deuda del conjunto de los países subdesarrollados.

Es cierto que el volumen más alto de esa deuda con la banca multinacional se vierte en los países latinoamericanos de mercado interno más crecido, y la participación de los bancos privados en el papel de inversores es también bastante concentrado. Si tomamos, por ejemplo, el caso de las filiales norteamericanas instaladas en América Latina hacia mediados de la década de los setenta, observamos que éstas comercializaron en el mercado local el 73 por 100 de su producción, y en estas ventas se incluía el petróleo y la manufactura. Además, los intercambios posibilitados por la apertura de mercados regionales, como el Pacto Andino, o el Mercado Común Centroamericano, se han constituido en zonas de expansión de las multinacionales a través de su parti-

cipación en el financiamiento de las manufacturas. Como apunta Guillermo Labarca *El endeudamiento de las economías de América Latina con los bancos privados es un proceso que se inicia a fines de la década de los sesenta, cuando la demanda de créditos de las grandes empresas del mundo capitalista disminuye. Estas habían sido, durante la fase expansiva del ciclo que termina en ese momento, los mejores clientes de los bancos privados. Los bancos, que habían adquirido ya compromisos internacionales y habían acompañado la expansión de las empresas multinacionales, se ven obligados a buscar nuevos clientes. Los gobiernos y empresas estatales de los países subdesarrollados llegan a ser reemplazantes aceptables de los primitivos usuarios de los bancos internacionales. Particularmente apreciadas eran empresas como las estatales de Brasil o México, a las que fueron ofrecidos créditos en condiciones extremadamente ventajosas: grandes cantidades, a largo plazo y con bajas tasas de interés.*

En cierto modo, el *modelo de crecimiento hacia afuera,* que había caracterizado a Latinoamérica agroexportadora, retorna ahora con el surgimiento de las denominadas *industrias de exportación no tradicionales.* Pero en este caso, la presencia del capital transnacional es mucho más fuerte. Si en el modelo anterior el capital extranjero controlaba las inversiones en comercio y en transporte, los sec-



Miembros de la junta militar argentina tras el golpe de Estado de 1976 (arriba). *General Leopoldo Galtieri, responsable de la guerra de las Malvinas* (abajo)

tores productivos estaban en poder de los nativos. En la variante actual, el capital multinacional, que en general posee empresas de mayor tamaño que las de cualquier país latinoamericano, controla alrededor del 50 por 100 del capital de la producción industrial, pero en las industrias dinámicas de punta este control es casi total. Otra característica de las multinacionales ha sido incrementar el rumbo de importaciones en cada país donde instala sus filiales. En los años setenta, los análisis de la balanza comercial de Argentina, Brasil, México, Perú y Colombia, demuestran que la demanda de importaciones es mayor en los sectores industriales con predominio de filiales extranjeras. Por lo general, éstos son los de industrias químicas, caucho, plásticos, productos metálicos, maquinaria y equipos y, en algunos casos, derivados del petróleo y del carbón.

AMERICA LATINA, DEUDA EXTERNA TOTAL DESEMBOLSADA (en millones de dólares)

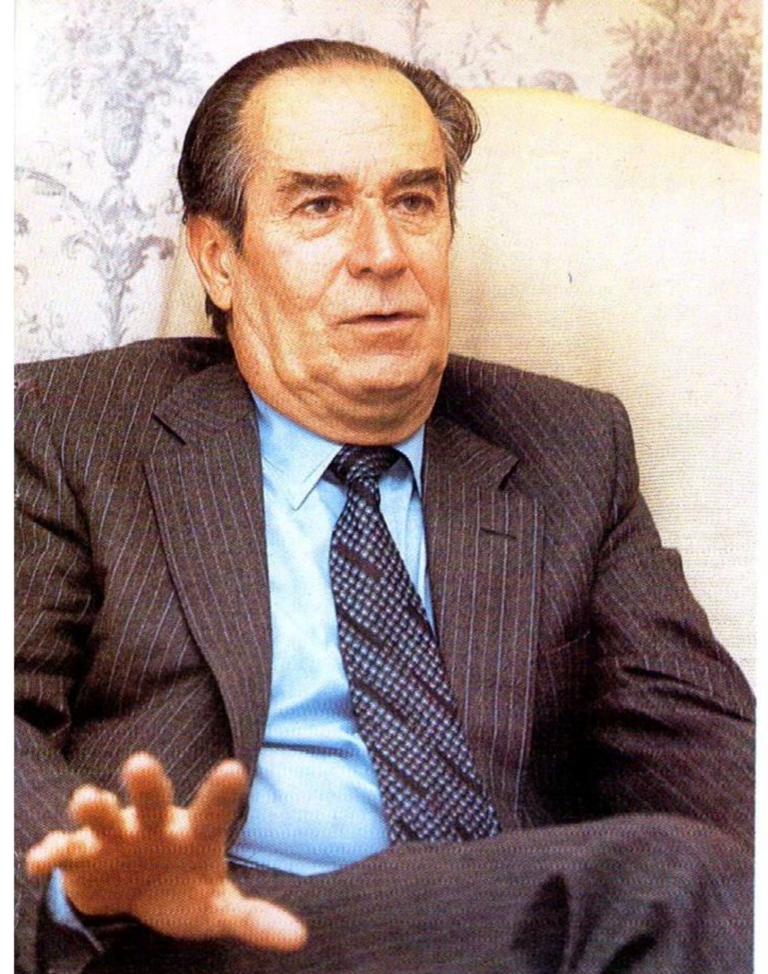
Año	Total
1975	67.577
1977	107.280
1979	181.957
1980	222.497
1981	277.701
1982	318.430
1983	344.030
1984	360.410
1985	368.000

Fuentes: CEPAL. Sobre la base de estudios y estadísticas oficiales.

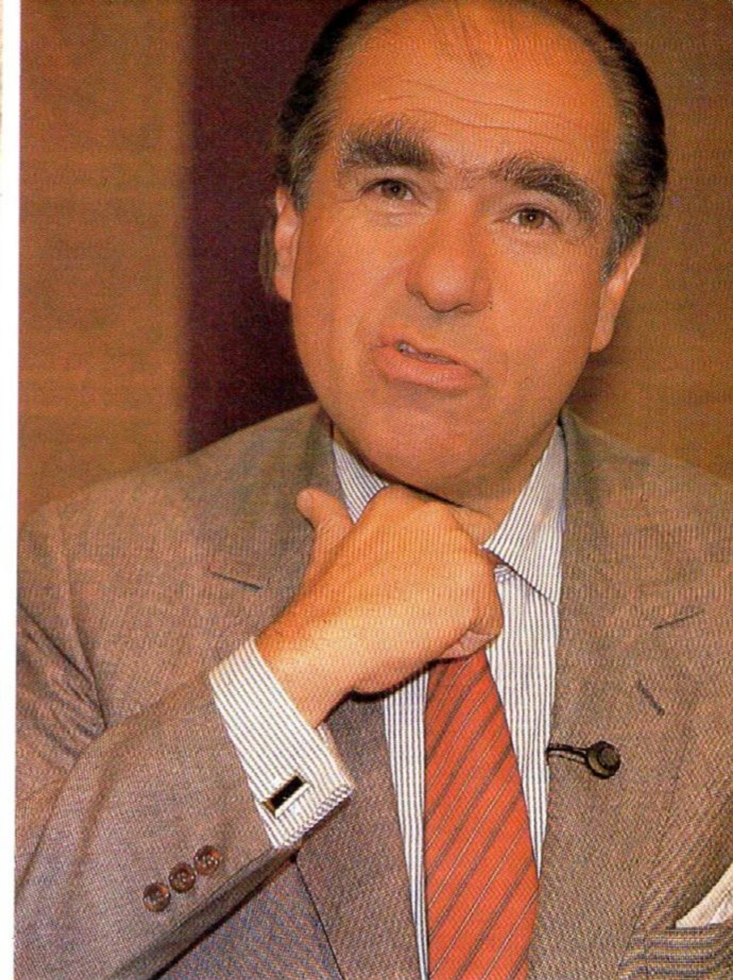
El nuevo modelo exportador-importador no redujo el papel de América Latina como exportadora de materias primas, estimuló las industrias de exportación no tradicionales, con alto componente de inversión extranjera, y también la importación de productos manufacturados. La industria sustitutiva de importaciones, de origen nacional, no pudo soportar la competencia interna de las filiales extranjeras, a lo que se agregaba la nueva oleada de importaciones competitivas, y las quiebras se sucedieron en todos los países. Por otra parte, los bancos privados tienen un cada vez mayor protagonismo en los préstamos a los países de la región. Al tratarse de un sector financiero integrado por bancos multinacionales, las operaciones de crédito para América Latina son dependientes de la evolución del mercado internacional de capitales. Ahora bien, la deuda externa crece vertiginosamente, en Latinoamérica, en la década de mayor extensión de gobiernos dictatoriales en el área. Es un período que garantizaba a las multinacionales el control hegemónico del aparato del Estado sobre la conflictividad social, una mayor atención a ciertos grupos económicos nacionales y extranjeros interesados en la estabilidad de los regímenes militares, y al parecer ciertas garantías de pago a los acreedores. Los cálculos, sin embargo, no eran del todo exactos. Las clases medias se hundieron por el fracaso económico de políticas neoliberales, el proletariado quedó reducido a los límites de la subsistencia, y con este cuadro social desapareció el poder adquisitivo del mercado interno allí donde lo había. Tampoco las exportaciones pudieron cumplir un papel significativo en el pago de la deuda, sobre todo en una época de recesión generalizada. La única vía para pagar una deuda externa cuyos intereses crecían aceleradamente fue la renegociación, o contraer nuevos préstamos. Una situación circular, sin salida aparente, es la herencia que han recibido los gobiernos democráticos que acceden a las respectivas presidencias en la América Latina de los años ochenta.

Bibliografía

Calcagno, Alfredo Eric, *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina,* Cuadernos de la CEPAL, Santiago de Chile, 1980. D'Argent, Charles y otros, *Política económica de las corporaciones multinacionales,* Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1975. Deverell, John, *Anatomía de una corporación transnacional,* México, Siglo XXI, 1977. Pensamiento Iberoamericano, número 3, *Recesión: Naturaleza y opciones,* Madrid, enero-junio, 1983. Jaguaribe, Helio y otros, *La dependencia político-económica de América Latina,* México, Siglo XXI, 1970. Labarca, Guillermo, *Los bancos multinacionales y la crisis del sistema capitalista,* México, Nueva Imagen, 1979. Magdoff, Harry, *La era del imperialismo. Política económica internacional de Estados Unidos,* Madrid-México, 1969. North American Congress on Latin America (NACLA), *Los administradores del Imperio,* Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1972. Palloix, Christian, *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización,* Madrid, Siglo XXI, 1975. Ruiz García, Enrique, *La era de Carter. Las transnacionales, fase superior del imperialismo,* Madrid, Alianza Editorial, 1978. Sunkel, Osvaldo, *Capital transnacional y desintegración nacional en América Latina,* Buenos Aires, Nueva Visión, 1972. Tugendhat, Christopher, *Las empresas multinacionales,* Barcelona, Acervo, 1971.



Wilson Ferreira Aldunate



Julio María Sanguinetti

Raúl Alfonsín, presidente argentino, durante una visita a Galicia

CUADERNOS historia 16

historia 16

INFORMACION Y REVISTAS, S. A.

PRESIDENTE: Juan Tomás de Salas.

VICEPRESIDENTE: César Pontvianne.

DIRECTOR GENERAL: Alfonso de Salas.

DIRECTOR DE PUBLICACIONES: Pedro J. Ramírez.

DIRECTOR: J. David Solar Cubillas.

SUBDIRECTOR: Javier Villalba.

REDACCION: Isabel Valcárcel y José M.ª Solé Mariño.

SECRETARIA DE REDACCION: Marie Loup Sougez.

CONFECCION: Guillermo Llorente.

FOTOGRAFIA: Juan Manuel Salabert.

CARTOGRAFIA: Julio Gil Pecharromán.

Es una publicación del Grupo 16.

REDACCION Y ADMINISTRACION: Madrid. Hermanos García Noblejas, 41, 6.º 28037 Madrid. Teléfono 407 27 00.

Barcelona: Paseo de San Gervasio, 8, entresuelo. 08021 Barcelona. Teléfono 418 47 79.

DIRECTOR GERENTE: José Luis Virumbrales Alonso.

SUSCRIPCIONES: Hermanos García Noblejas, 41. 28037 Madrid. Teléfonos 268 04 03 - 02.

DIRECTOR DE PUBLICIDAD: Balbino Fraga.

PUBLICIDAD MADRID: Dolores García. Hermanos García Noblejas, 41. 28037 Madrid. Teléfono 407 27 00.

Cataluña: Paseo de San Gervasio, 8, entresuelo. 08021 Barcelona. Teléfono 418 47 79.

Zona Norte: Alejandro Vicente. Avenida del Ejército, 11, departamento 54 B. 48014 Bilbao. Teléfono (94) 435 77 86.

IMPRIME: TEMI.

DISTRIBUYE: SGEL. Polígono Industrial. Avenida Valdeparra, s/n. 28000 Alcobendas (Madrid).

ISBN 84-85229-76-2, obra completa.
ISBN 84-85229-77-0, cuadernos.
ISBN 84-7679-095-3. Tomo XI

Depósito legal: M. 41.536. — 1985.



Mercado indígena en un pueblo boliviano

Multinacionales en Latinoamérica

Textos

CUADERNOS
historia 16

Lázaro Cárdenas: la expropiación petrolera. Mensaje a la nación, del 18 de marzo de 1938 (fragmento)

SE trata de un caso evidente y claro que obliga al gobierno a aplicar la Ley de Expropiación en vigor, no sólo para someter a las empresas petroleras a la obediencia, sino porque habiendo quedado rotos los contratos de trabajo entre las compañías y sus trabajadores, por haberlo así resuelto las autoridades del trabajo, de no ocupar el gobierno las instalaciones de las compañías, vendría la paralización inmediata de la industria petrolera, ocasionando esto males incalculables al resto de la industria y a la economía general del país.

Por las anteriores razones se ha expedido el Decreto que corresponde y se han mandado ejecutar sus conclusiones, dando cuenta en este manifiesto al pueblo de mi país, de las razones que se han tenido para proceder así y demandar de la nación entera, el apoyo moral y material necesarios para afrontar las consecuencias de esta determinación.

Para mayor justificación del acto que se anuncia, hagamos breve historia del proceso creador de las compañías petroleras en México y de los elementos con que han desarrollado sus actividades.

Se ha dicho hasta el cansancio que la industria petrolera ha traído al país cuantiosos capitales para su fomento y desarrollo. Esta afirmación es exagerada. Las compañías petroleras han gozado durante muchos años, los más de su existencia, de grandes privilegios para su desarrollo y expansión; de franquicias aduanales; de exenciones fiscales y de prerrogativas innumerables, y cuyos factores de privilegio unidos a la prodigiosa potencialidad de los mantos petrolíferos que la nación les concesionó, muchas veces contra su voluntad y contra el derecho público, significan casi la totalidad del verdadero capital de que se habla.

Riqueza potencial de la nación; trabajo nativo pagado con exiguos salarios; exención de impuestos; privilegios económicos y tolerancia gubernamental, son los factores del auge de la industria del petróleo en México.

Examinemos la obra social de las empresas. ¿En cuántos de los pueblos cercanos a las explotaciones petroleras hay un hospital, o una escuela, o un centro social, o una obra de aprovisionamiento o saneamiento de agua, o un campo deportivo, o una planta de luz, aunque fuese a base de los muchos millones de metros cúbicos del gas que desperdician las explotaciones?

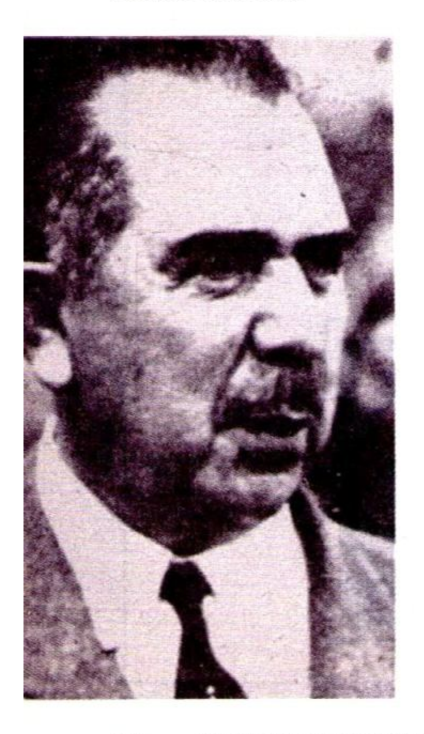
¿En cuál centro de actividad petrolífera, en cambio, no existe una policía privada destinada a salvaguardar intereses particulares, egoístas y algunas veces ilegales? De estas agrupaciones, autorizadas o no por el Gobierno, hay muchas historias de atropellos, de abusos y de asesinatos, siempre en beneficio de las empresas.

¿Quién no sabe o no conoce la diferencia irritante que norma la construcción de los campamentos de las compañías? Confort para el personal extranjero; mediocridad, miseria e insalubridad para los nacionales. Refrigeración y protección contra insectos para los primeros; indiferencia y abandono, médico y medicinas siempre regateados para los segundos; salarios inferiores y trabajos rudos y agotantes para los nuestros.

. . . .

Es por lo tanto ineludible, como lógica consecuencia de este breve análisis, dictar una medida definitiva y legal para acabar con este estado de cosas permanente en que el país se debate, sintiendo frenado su progreso industrial por quienes tienen en sus manos el poder de todos los obstáculos y la fuerza dinámica de toda actividad, usando de ella no con miras altas y nobles, sino abusando frecuentemente de ese poderío económico hasta el grado de poner en riesgo la vida misma de

Lázaro Cárdenas



la nación, que busca elevar a su pueblo mediante sus propias leyes, aprovechando sus propios recursos y dirigiendo libremente sus destinos. *(Fuente: «Antología latinoamericana en el siglo XX. 1898-1945», Tomo I, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1973.)*

Fundamento del decreto de nacionalización del cobre firmado por Salvador Allende en La Moneda, el 28 de julio de 1971

SU excelencia el presidente de la república, en uso de la facultad que le confiere la disposición decimoséptima transitoria, letra b) de la Constitución Política del Estado:

En el curso de su desarrollo histórico, nuestra nación ha conquistado con esfuerzo el derecho de disponer de sí misma y de ser dueña de sus recursos naturales. Este derecho, hoy universalmente reconocido, Chile lo ejercita al nacionalizar las empresas de la Gran Minería del Cobre y la Compañía Minera Andina. Y lo hace en términos socialmente justificados, teóricamente fundamentados y escrupulosamente ejecutados.

Las relaciones económicas internacionales que ha sufrido nuestro pueblo se basan sobre una estructura constitutivamente injusta, que impone a los países dependientes decisiones adoptadas unilateralmente por los hegemónicos. Unilateralidad que, violando incluso compromisos públicamente contraídos, ha venido perjudicando gravemente los intereses económicos de Latinoamérica y de Chile en particular.

La igualdad formal que el derecho y la conciencia universales reconocen a todos los estados, se encuentra intrínsecamente limitada cuando no burlada por el uso que algunos de ellos hacen de su poderío para someter en los hechos a otros. No es posible hablar propiamente de libertad y dignidad en las relaciones entre los pueblos cuando sus medios de producción fundamentales, los recursos vitales para su subsistencia, han sido apropiados o mediatizados por un minúsculo grupo de grandes empresas que persiguen su lucro a costa del subdesarrollo y retraso de las masas de los países en que se han establecido.

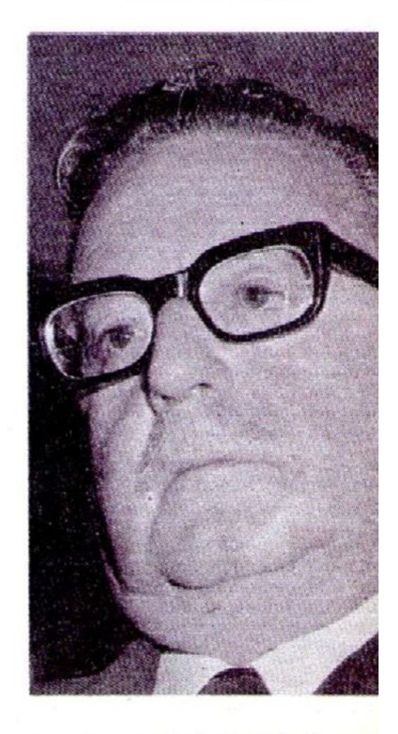
Contra semejante situación se rebela hoy, con ímpetu vehemente, la conciencia que de su propia personalidad, de sus derechos y esperanzas, están alcanzando los pueblos relegados de todo el mundo, haciendo que entren en conflicto abierto los intereses egoístas de empresas y carteles poderosos y las aspiraciones liberadoras de los pueblos secularmente sometidos.

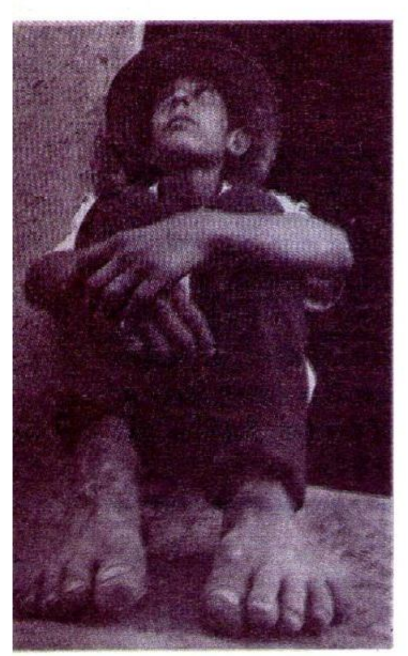
A lo largo de un proceso continuado, en un contexto de profunda desigualdad entre las partes, y sin que ningún acuerdo bilateral o internacional lo legitimase, Chile ha sido múltiples veces discriminado en la explotación de sus yacimientos mineros. Discriminación unilateral que en sólo dos ocasiones, mencionadas a título de ejemplo, durante la Segunda Guerra Mundial y la guerra de Corea, perjudicó a nuestra economía en varios centenares de millones de dólares.

Si lo natural resulta que cada país decida libremente sobre las actividades que vinculan su destino como pueblo, más legítimo es aún si cabe que aquellas economías condenadas por la división internacional del trabajo a una estructura de monoexportación, no contribuyan con su riqueza fundamental, enajenada al lucro desmesurado de empresas extranjeras.

En un acto de plena soberanía nacional, Chile ha resuelto recuperar para sí la propiedad de las fuentes de producción más decisivas para su presente y futuro, de las cuales depende la suerte del combate que libra para sustraer a la gran mayoría de su pueblo de la miseria material, de la explotación humana interna y de la subordinación foránea. De las exportaciones de cobre proceden los dos tercios de nuestros ingresos en divisas y la financiación de casi un cuarto del presupuesto de la nación.

Salvador Allende





El hambre afecta a amplias capas de la sociedad latinoamericana

Tras decenios de expoliación, el pueblo de Chile hace valer su derecho a que sean considerados los principios de la equidad también en favor de la colectividad nacional, en el momento de establecer el monto de la indemnización correspondiente a la nacionalización. En la preservación de su patrimonio, en defensa de los intereses inherentes a su soberanía económica —históricamente vulnerados por las empresas cupríferas—, el pueblo de Chile ha acumulado derecho frente a éstas que hoy ejerce, legítima y racionalmente, al deducir rentabilidades excesivas que obtuvieron las empresas nacionalizadas.

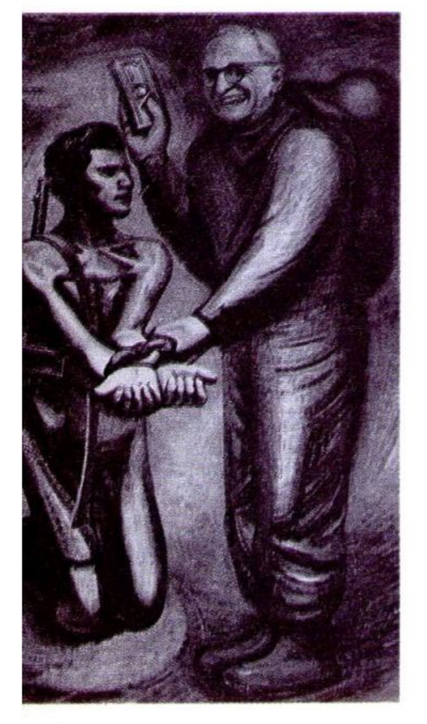
Al cumplir con este mandato constitucional, el presidente de la República está atendiendo, igualmente, a exigencias del orden público chileno. La reparación histórica ganada por nuestra nación tenía, necesariamente, que manifestarse mediante medidas de contenido y alcance revolucionario. Ello ha respondido a manifestaciones explícitas de la voluntad del pueblo de Chile, a través de sucesivas decisiones y medidas adoptadas en conformidad con nuestras instituciones democráticas y representativas, en pleno uso de las facultades inherentes a nuestra soberanía. El 4 de setiembre de 1970, Chile votó por la nacionalización de las grandes minas de cobre. El 11 de julio de 1971, el Congreso Pleno aprobó por unanimidad, a iniciativa del Ejecutivo, la reforma constitucional de nacionalización, así como los términos de acuerdo con los cuales llevarla a cabo.

Con absoluto respeto de los principios propios de un Estado de Derecho, el proceso de nacionalización de las grandes empresas del cobre ha sido realizado en conformidad con lo dispuesto por nuestro ordenamiento jurídico, en cada una de sus etapas y de sus respectivos procedimientos.

Una visión de la United Fruit Company

PARECIERA que los Estados Unidos, a pesar de sus esfuerzos por ganar popularidad, no es universalmente querido en los países del Sur. Por lo mismo, es urgente un estudio de las relaciones de este país con sus buenos vecinos del Hemisferio. Buscando un nuevo ángulo, el Departamento de Estado, debe fijarse bien y con cuidado en el proceder y en los resultados obtenidos por algunas firmas privadas en esa área sensible. Muy significativo es el libro publicado por la Asociación de Planeamiento Nacional (National Planning Association), lleno de datos concretos acerca del séptimo estudio que realiza de los procedimientos de empresas comerciales norteamericanas en el exterior. Los autores, el ex-Presidente del Ecuador, Galo Plaza y un economista muy respetado, Stacy May, describen en detalle lo que han dado en llamar «el duro camino del éxito» de la United Fruit Company en Latino América. De su estudio exhaustivo del mayor imperio bananero del mundo, se desprenden algunas enseñanzas. La United, con su mentalidad mercantilista, ha hecho más por la solidaridad panamericana que todas las costosas manipulaciones del mercado de Washington, para el café y metales no ferruginosos.

La política del buen vecino *(por Siqueiros)*



Similarmente, la corporación bostoniana, ayudando al progreso económico de los países menos desarrollados, llena de vergüenza al desgastado aparato de ayuda extranjera. En ambos casos, el dólar privado, aventurándose en el extranjero en busca de ganancia, ha obtenido mejores resultados que el dólar público, respaldado tan sólo por una remilgada filantropía. La United Fruit casi es un ejemplo clásico. En 59 años la compañía ha crecido tanto que se ha desbordado en más de un millón de acres en Guatemala, Honduras, Ecuador, Costa Rica, Colombia, Panamá y otros países.

En 1957 su Gran Flota Blanca de 61 barcos transportó no menos de 26 millones de racimos de bananos a los Estados Unidos. La compañía

cultiva también un acraje importante de caña de azúcar, cacao, abacá, Palma Africana oleaginosa, maderas y posee además, cerca de 1.400 millas de ferrocarriles. Buscando un mayor grado de diversificación, está actualmente dedicada a la búsqueda de petróleo y gas natural, bauxita, minerales de hierro y otros metales. Actualmente, la empresa y sus subsidiarias, tienen presupuestos de cerca de $400 millones. Si la United Fruit dista mucho de ser gigantesca comparada con empresas similares en los Estados Unidos, parece como un coloso si la comparación se hace con la mayoría de las empresas centroamericanas. *(Fuente: Revista financiera «Barron's», agosto, 1958.)*

Carta de los sacerdotes brasileños a sus obispos. 1968 (fragmento)

R*ELACIONES económicas internacionales.*—La encíclica *Populorum Progressio,* de Pascua de 1967, comprueba: «Las naciones muy industrializadas exportan sobre todo productos fabricados, mientras que las economías poco desarrolladas venden sólo productos agrícolas y materias primas. Aquéllos, gracias al progreso técnico, aumentan rápidamente de valor y encuentran un mercado satisfactorio. En cambio, los productos primarios provenientes de los países subdesarrollados sufren grandes y repentinas variaciones de los precios, mucho antes del alza progresiva de los otros» (n.º 37). «Entre las dos economías las situaciones son demasiado discordantes y las libertades reales demasiado desproporcionadas» (n.º 61). «Los pueblos pobres se mantienen pobres y los ricos se hacen cada vez más ricos» (n.º 57).

Según ciertos datos en el período 1955-1961 la caída de los precios de las exportaciones de América Latina significó una pérdida de diez mil millones de dólares. Y las previsiones para el futuro no son alentadoras. La ayuda financiera tiene un vicio: la vinculación. Estados Unidos desde 1939 tomó medidas tendentes a obligar a los países que auxiliaba, a efectuar sus compras a los suministradores norteamericanos.

Se calcula actualmente que un 80% de la ayuda norteamericana al exterior se realiza en esas condiciones. En América Latina la deuda pública externa se elevó de 4 mil millones de dólares en 1955 a 10,6 mil millones en 1964, lo cual representa un aumento promedial anual de 11,5% («Latin American Business Highligts», n.º 1 de 1966, publicación trimestral del Chase Manhattan Bank of N.Y.).

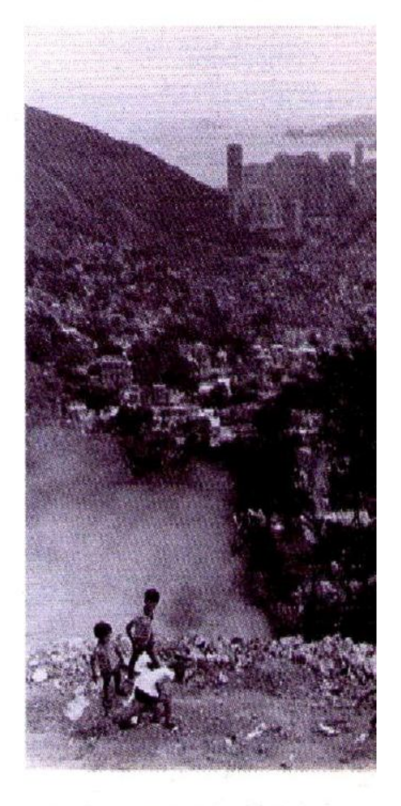
La encíclica *Populorum Progressio,* al demostrar las ventajas del Fondo Mundial, dice: «Los países en vías de desarrollo ya no correrán el riesgo de quedar sobrecargados de divisas cuya amortización e interés absorben lo mejor de sus ganancias» (n.º 54). Y agrega: «Los beneficiarios temerían menos ciertas manifestaciones denominadas neocolonialistas, disimuladas en ayuda financiera o asistencia técnica, bajo la forma de presiones políticas y dominación económica, con miras a defender o conquistar una hegemonía dominante» (n.º 52).

Y aquí preguntamos: ¿Dónde está la fe?

Es muy común la respuesta: «Son problemas que atañen a las empresas, a los sindicatos, a los poderes públicos. La iglesia debe permanecer en su campo religioso». Pero nosotros nos preocupamos: ¿no se trata de un problema de fe?

La vida es un don de Dios. Surge de un acto de amor de Dios y cada hombre nace de un acto de amor entre dos personas. Todos tienen derecho a la vida. Todos. También, y ante todo, los miles de desamparados. Para que esa vida crezca, y Dios ordenó que creciera, se necesitan condiciones, bienes corporales y espirituales: salud, trabajo, cultura. Está en juego un patrimonio de Dios. Hay un mandato que protege la vida. Matar a una persona es pecado y lo denunciamos, ¿pero dejar morir a millones de personas no es también pecado? ¿Y no se debe renunciar? «Y si un hermano o una hermana están desnudos, y tienen nece-

La miseria y el lujo se mezclan en Río de Janeiro



sidad de mantenimiento de cada día, y alguno de vosotros les dice "Id en paz, calentaos y saciaos", pero no les dais las cosas que son necesarias para el cuerpo, ¿de qué aprovecha?» (Santiago, 2, 15-16).

Informe Kissinger sobre Centroamérica. Enero de 1984 (fragmento)

EL crecimiento en el período de la posguerra ocasionó un rápido aumento en la urbanización. Las capitales de las repúblicas duplicaron su proporción respecto de la población total. Se construyeron nuevas carreteras e infraestructuras portuarias. Las redes eléctricas y telefónica se expandieron. Más personas tuvieron acceso a la radio y la televisión. Se hicieron progresos en los campos de la salud y la educación. Los antiguos centros del poder social, como las fuerzas armadas y la Iglesia Católica, perdieron gran parte de su hegemonía, dadas las nuevas corrientes ideológicas. Las sociedades de Centroamérica se hicieron más complejas. Surgieron nuevos grupos de clase media, especialmente en las ciudades de rápido crecimiento, pero las diferencias entre los ricos y la gran masa de los pobres continuaron.

Aunque algunos se beneficiaron del cambio social y del crecimiento económico en aquellas décadas, muchos otros obtuvieron muy poco o ningún beneficio. Según la CEPAL —y los otros expertos consultados por la Comisión a este respecto, que estuvieron de acuerdo de forma prácticamente unánime—, «los frutos del largo período de expansión económica se distribuyeron con notoria desigualdad» Así, por ejemplo, en El Salvador, en 1980, el 66% del ingreso nacional fue a parar a manos del 20% más rico de la población, mientras que el 20% más pobre sólo recibía el 2% de dicho ingreso. Más del 60% de la población de la región vivía en estado de pobreza en 1980, según datos de la CEPAL, y más del 40% en estado de «extrema pobreza». Los ingresos reales de las familias pobres en Guatemala eran menores en 1980 que en 1970.

. . . .

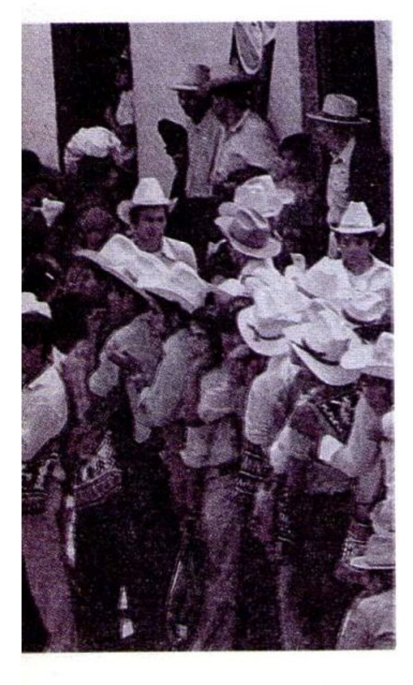
En resumen, el crecimiento económico de las décadas de los años sesenta y setenta no resolvió los subyacentes problemas sociales de la región. Cerca del 60% de los habitantes de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (antes de la revolución) eran analfabetos. Diez de cada cien recién nacidos morían antes de los cinco años de edad y, de acuerdo con especialistas en nutrición, el 52% de los niños no se alimentaba debidamente. Entre cuatro y cinco millones de personas en la región se encontraban sin empleo o subempleadas. Muchas de éstas, con sus respectivas familias, estaban viviendo al filo de la inanición.

La crisis económica internacional que se desarrolló a fines de la década de los setenta, empeoró dramática la situación. El alza de los precios del petróleo en 1979 —el segundo aumento significativo de los precios durante esta década— afectó fuertemente a los cinco países. (Sólo uno de ellos, Guatemala, produce algo de petróleo.) Al mismo tiempo, el aumento de los tipos internacionales de interés hizo subir el costo de servicio de la deuda externa, lo cual fue particularmente grave en el caso de la democrática Costa Rica.

El estancamiento económico del mundo desarrollado también tuvo un notable impacto en los países de América Central, cuyas economías son particularmente vulnerables a la inestabilidad de los precios internacionales. Como consecuencia de estos factores, las exportaciones centroamericanas son inferiores en un 30% a las de hace cinco años. Como contraste, los países desarrollados importadores de petróleo, considerados globalmente, incrementaron sus compras de exportación en más del 7% durante este período.

El colapso económico de fines de los setenta, el cual se presentó después de un período de crecimiento económico relativamente soste-

Campesinos guatemaltecos



nido, frustró las esperanzas de los centroamericanos en una vida mejor. Aunque la modernización no sacó de la pobreza a la mayor parte de la población, sí creó expectativas de que la calidad de vida mejoraría. Al verse aquéllas defraudadas, y al fracasar los esfuerzos para provocar el cambio político en la región, se crearon condiciones óptimas para ser explotadas por quienes, desde dentro o desde fuera de la región, quisieran sacar su propia ventaja.

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y las multinacionales

LA regulación de las transnacionales. Anteproyecto de Código de Conducta - SELA. Versión de lo publicado por COMERCIO EXTERIOR, de México, en el informe mensual de la Integración Latinoamericana, edición de junio de 1978.

A solicitud de los 25 países miembros, se ha preparado en el Sistema Económico Latino (SELA) un anteproyecto de código de conducta para las empresas transnacionales. El citado documento, al parecer, recibió el respaldo de todos los gobiernos de la región y fue presentado al Grupo de los 77, como instrumento de negociación del Tercer Mundo con los países desarrollados, en el marco de las Naciones Unidas.

Los países latinoamericanos buscan así preservar los aspectos esenciales de su independencia, muy seriamente vulnerada en ocasiones por las actividades de las transnacionales. En la mente de todos están las intervenciones políticas de esas empresas, con consecuencias a veces trágicas para la soberanía de los pueblos. Igualmente nocivas, si no trágicas, son las presiones que ejercen sobre los gobiernos para que modifiquen sus políticas de integración, por ejemplo con objeto de que se establezcan condiciones más liberales para la penetración del capital extranjero.

La eficacia del código de conducta, según el SELA, dependerá de que sea aceptado por medio de un tratado o convención multilateral y de que sus cláusulas sean obligatorias para las empresas internacionales.

A reserva de ofrecer posteriormente mayores detalles, reproducimos aquí algunas de las principales características de dicho código de conducta, conforme a la información proporcionada por la prensa mexicana.

El anteproyecto del SELA, prevé, entre otros puntos, que las empresas transnacionales deberán respetar la identidad cultural del país receptor, así como abstenerse de toda injerencia en los asuntos internos de los Estados en que operen.

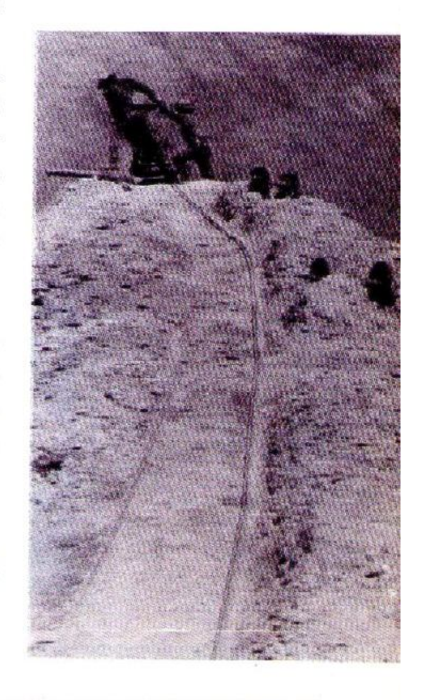
La posición del SELA, según un portavoz de la organización, se basa en propuestas «objetivas» que lleven a disciplinar las actividades de las empresas transnacionales. Al explicar por qué se discute un documento similar en la asamblea general de la Organización de los Estados Americanos (OEA), el citado portavoz dijo que esto último «debe verse como una contribución más al problema global que presentan las empresas transnacionales frente a toda la comunidad internacional».

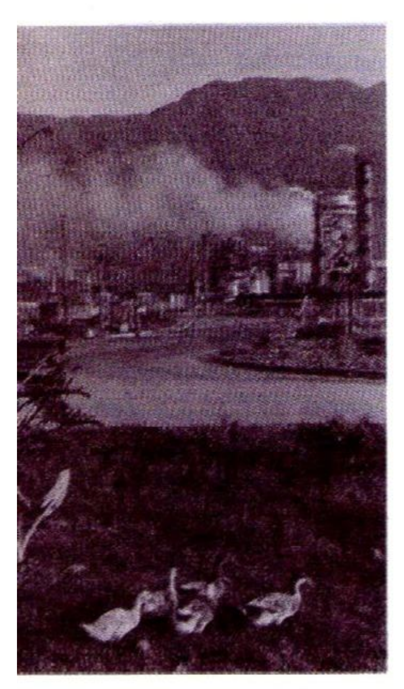
Puntos principales.—En el anteproyecto de código de conducta del SELA, se define a las empresas transnacionales como «aquellas que posean o tengan la posibilidad de controlar medios de producción o servicios, o realizar otras actividades importantes fuera del país en que estén basadas, ya sea mediante filiales, sucursales o subsidiarias, o a través de agencias u oficinas propias, o por medio de apoderados o representantes».

Se deja en claro también que las filiales, sucursales o subsidiarias «tienen la nacionalidad formal del país donde se hallan establecidas y están bajo control de la casa matriz».

Una empresa se considera transnacional, dice el SELA, de acuerdo

Mineros de Oruro, Bolivia





Planta petroquímica en Brasil

con su importancia y el valor de sus activos, el volumen de sus ventas, la diversidad de sus actividades y la extensión geográfica de sus operaciones.

Los países latinoamericanos han convenido en que las empresas transnacionales constituyen un factor adecuado para el desarrollo de la región, «siempre que respeten la soberanía de los países donde actúen y se ajusten a sus planes y programas de desarrollo».

Las naciones de la región han expresado también «una honda preocupación» por la actitud de las empresas transnacionales que se «inmiscuyen en asuntos internos de países en los cuales realizan sus actividades y pretenden sustraerse a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales nacionales competentes».

En el anteproyecto se estipula que las empresas transnacionales deberán respetar «el derecho inalienable de cada país a la posesión, el control efectivo y desarrollo de sus riquezas, recursos naturales y actividades económicas», a la vez que deberán estar «sujetas a la soberanía permanente que ejerce el país receptor sobre sus riquezas, recursos y actividades». Asimismo se abstendrán «de obstruir en forma alguna los esfuerzos del país receptor por asumir su responsabilidad legítima y ejercer el control efectivo para el desarrollo y la administración de sus recursos».

Se agrega en el documento que «las empresas extranjeras no gozarán de trato preferencial, se abstendrán de solicitar apoyo diplomático o de cualquier otra índole del país de origen y no invocarán la aplicación de leyes de países distintos al país receptor».

Por otra parte, se expresa que las transnacionales deben abstenerse de emprender cualquier acción que vulnere los derechos humanos y de participar en el tráfico ilícito de armas, así como de contribuir «directa o indirectamente» al mantenimiento de los regímenes racistas y coloniales.

Haciendo hincapié en que las empresas transnacionales deben renunciar a toda injerencia en los asuntos internos de los países donde operen, el anteproyecto señala que «debe proscribirse en términos absolutos el empleo, por parte de dichas empresas, de prácticas o procedimientos que configuren una acción, presión, coerción o cualquier injerencia política en el país receptor».

El anteproyecto prohíbe también cualquier clase de prácticas corruptas de las empresas transnacionales, tales como sobornos, pagos indebidos y otras semejantes, y establece que las filiales y sucursales estarán sujetas a las leyes del país receptor.

Se hace constar, además, que cualquier Estado tiene derecho a nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros por motivos de utilidad pública, seguridad nacional o interés general, mediante el pago de una compensación apropiada, teniendo en cuenta sus propias leyes y reglamentos.

También señala el SELA las normas que deben regir a las empresas transnacionales para proteger al consumidor, al ambiente y a los trabajadores; agrega que dichas empresas habrán de revelar toda la información que se les requiera, «tanto a nivel global como de sus filiales», acerca de sus actividades.

El documento, preparado por la Secretaría Permanente del SELA, se ha presentado en diferentes foros mundiales y se le describe como un «avance lo suficientemente importante como para que en las Naciones Unidas se encuentre un grupo de trabajo abocado a redactar los artículos del proyecto». *(Fuente: «Nueva Sociedad», N.º 38, septiembre-octubre de 1978.)*